

Emil Lederer (1882–1939)
1935 in New York

GRUNDZÜGE DER ÖKONOMISCHEN THEORIE

EINE EINFÜHRUNG

VON

EMIL LEDERER



ZWEITE, UNVERÄNDERTE AUFLAGE

1923 / J. C. B. MOHR (PAUL SIEBECK) / TÜBINGEN

Klaus Hagendorf
21/3/2012

Grundzüge der ökonomischen Theorie

Grundzüge

der

Ökonomischen Theorie

Eine Einführung

von

EMIL LEDERER

A.O. PROF. AN DER UNIVERSITÄT HEIDELBERG



2. UNVERÄNDERTE AUFLAGE

1923 · J. C. B. MOHR (PAUL SIEBECK) · TÜBINGEN

Alle Rechte vorbehalten

Druck von H. Laupp jr in Tübingen

VORWORT.

Diese „Grundzüge der ökonomischen Theorie" wollen nicht ein neues System sein. In unserer Wissenschaft fühlt sich Jeder versucht, von Grund auf neu zu bauen, weil es allgemein anerkannte Fundamente noch nicht gibt. Sowohl die erkenntnistheoretische Grundlage unserer Wissenschaft, wie auch die Theoreme, von welchen man ausgehen soll, sind bestritten. Das hat Mißtrauen gegen die ökonomische Theorie geweckt, nicht nur bei den Laien, sondern sogar bei den künftigen Vertretern unseres Gebietes. Zumal in Deutschland fand eine Ablenkung auf die nur historische und wirtschaftspolitische Linie statt. Aber immer deutlicher erkennt man auch bei uns — was in England, Amerika, Italien, Frankreich und auch in Oesterreich nie vergessen wurde —, daß eine Vervollkommnung des theoretischen Begriffsapparates, eine gedankliche Meisterung des Materials durch das Mittel der Abstraktion und Konstruktion Voraussetzung für die Erklärung verwickelter Tatbestände und damit auch Voraussetzung für jede rationelle Wirtschaftspolitik ist, welche mehr als bloße Augenblickserfolge erzielen will. Aus dieser Erkenntnis hat sich, namentlich in den letzten Jahren, ein gesteigertes Interesse für Theorie entwickelt, welchem auch der vorliegende Versuch entgegenkommen will.

Die meisten lehrbuchmäßigen Darstellungen aus dem Gebiete unserer Wissenschaft behandeln die theoretischen Probleme etwas stiefmütterlich. Am ehesten finden wir noch Erörterungen dogmenhistorischer Natur, von denen ich nur den grundlegenden Beitrag SCHUMPETERS in seinen „Epochen der Methoden- und Dogmengeschichte" im „Grundriß der Sozialökonomik", Bd. I, und die gedrängte Darstellung von

Spann (Quelle und Meyer, in der Sammlung Wissenschaft und Bildung) nenne. Zumal der Beitrag von Schumpeter hat auch einem weiteren Publikum die Verknüpfung unserer theoretischen Lehre mit der Gesamtentwicklung der Wissenschaft gezeigt und hat zum erstenmal — seit der dogmenkritischen Leistung von Marx — den theoretischen Gesamtbau der Wissenschaft auf seine Haltbarkeit und Standfestigkeit geprüft. Bei Schumpeter aber wird das wissenschaftliche Denken, die Vertrautheit mit dem Problem der Wirtschaftstheorie schon vorausgesetzt. Hier soll, gleichsam als Vorstufe hierzu und wiederum hinausführend über eine bloß dogmenhistorische Darstellung das Interesse für das theoretische Problem unserer Wissenschaft geweckt werden durch eindringliche Erörterung der Grundprobleme, soweit deren Behandlung und Lösung in unserer Wissenschaft — vielfach verschüttet unter unfruchtbarer Polemik, verzerrt durch Uebertreibung unwesentlicher Gegensätze — tatsächlich schon erfolgt ist. Mit Recht hat Schumpeter in dem erwähnten Beitrag zum „Grundriß" und in seinem „Wesen und Hauptinhalt der ökonomischen Theorie" darauf hingewiesen, daß gerade die heftigsten Gegner innerhalb unserer Wissenschaft einander oft viel näher stehen als sie selbst es wissen, und so vermag eine eindringliche Erfassung des Grundprinzips und seine Entwicklung in alle Konsequenzen einen guten Teil des Gesamtgehalts der Lehre zu vermitteln, ohne den Leser in die verwickelten Diskussionen selbst hineinzuziehen. Freilich, diese Absicht konnte bis zu Ende nicht durchgeführt werden, weil es in manchen Problemen — z. B. dem Zinsproblem — auch noch nicht einmal einen Ansatz zu einer Einigung gibt. Da mußte denn auch hier versucht werden, die Konsequenzen der Grundanschauung zu entwickeln, ohne damit den Anspruch auf ein ausgearbeitetes theoretisches System zu erheben. Grundlagen eines solchen sollen aber hier geboten werden und je mehr sie an bereits Ausgearbeitetes anknüpfen, um so mehr ist die Gewähr geboten, daß von dem Ertrag der gedanklichen Arbeit innerhalb unserer Theorie nichts Wesentliches preisgegeben wurde, wenngleich freilich nicht alles Wesentliche hier aufgenommen werden konnte.

So hoffe ich mit diesem Büchlein nicht nur den Anfängern im volkswirtschaftlichen Studium und interessierten

Laien einen Einblick in die Gedankenwelt der ökonomischen Theorie und eine Anschauung von deren Problemstellung und Leistungsfähigkeit zu geben, sondern es findet in seinen Ausführungen, welche überwiegend zeigen wollen, was bereits geleistet wurde, vielleicht auch der Theoretiker hie und da einen Hinweis, der ihm gestattet, die Linie zu sehen, auf der sich wohl die Weiterarbeit an den Grundproblemen unserer Wissenschaft bewegen wird — so sehr ich mir auch dessen bewußt bin, daß die heute am meisten diskutierten Probleme der ökonomischen Theorie, der hier gestellten Aufgabe gemäß, gar nicht erörtert werden konnten.

Für mannigfache Hilfe und Unterstützung bin ich den Herren Dr. E. Wertheimer und J. Marschak verbunden, denen auch hier herzlich gedankt sei.

Heidelberg, im April 1922.

E. Lederer.

Inhaltsverzeichnis.

1. Kapitel.

BEGRIFF UND GEGENSTAND DER WIRTSCHAFTSTHEORIE.

1. DER GEGENWÄRTIGE ZUSTAND DER WIRTSCHAFTSTHEORIE.

In der Volkswirtschaft ist heute noch alles strittig; selbst die Frage nach dem Zweck der volkswirtschaftlichen Theorie und innerhalb der Theorie sogar die Frage nach ihrem Gegenstande. Das deutet auf einen unfertigen oder zumindest einen krisenhaften Zustand unserer Wissenschaft hin. Dieser krisenhafte Zustand fällt zusammen mit dem lebendigsten Interesse weitester Schichten an den Ergebnissen unserer Wissenschaft. Das ist kein Zufall, denn immer sind es junge, noch problematische Wissenschaften, oder Wissenschaften, in welchen neue Probleme auftauchen, die das Auge weiterer Schichten auf sich lenken; die theoretische Oekonomie steht aber heute auch deshalb im Mittelpunkte des Interesses, weil die praktische tägliche Wirtschaft eine Fülle von Fragen aufwirft, in denen sich jeder gern orientieren möchte, schon um nicht ein wehrloses Objekt wechselnder Situationen zu werden. Dieses leidenschaftliche Interesse gereicht der Wissenschaft nicht immer zum Vorteil. Sie gedeiht meistens besser in der abgeschlossenen Stille enger Facharbeit. Um so dringender aber ist das Bedürfnis, das, was als gesichertes Ergebnis der Wissenschaft bezeichnet werden kann, zusammenzufassen und dadurch die Aufgaben, welche der Weiterarbeit gestellt sind, zu umreißen.

Um die wichtigsten Ergebnisse unserer Wissenschaft über die Grundprobleme in einem leidlich geschlossenen Ganzen darzubieten, werden wir einen Weg gehen müssen, welcher in seiner Anlage von den gewöhnlichen Pfaden etwas abweicht, wenngleich er durch dieselbe Landschaft führt und zu denselben Erkenntniszielen hinleitet, welche der theoretischen Oekonomie gesteckt sind. Denn es kann nicht die Aufgabe dieser Darstellung sein, alle aufregenden Streitfragen zum Austrag zu bringen; im Gegenteil, der Gedanke soll so geführt werden, daß die wissenschaftliche Diskussion überall nur so weit hinein gezogen wird, als sie zur Klärung der Vorstellungen beizutragen geeignet ist, ohne daß die ganze verwirrende Fülle der Argumente vor dem Leser ausgebreitet wird. Allerdings, schon im voraus sei betont: die Darstellung gibt nicht überall bloße Rekapitulation herrschender Lehre; daß dem Autor ein Gesamtbild des wirtschaftlichen Prozesses vorschwebt, wird dem Kundigen nicht verborgen bleiben. Aber dessen Umrisse werden nur soweit gezeichnet, als es notwendig ist, um die Konsequenzen der theoretischen Grundannahmen sichtbar zu machen. Im übrigen ist getrachtet, auf dem bisherigen Ertrag der theoretischen Arbeit, soweit er in sich schlüssig und haltbar ist, weiterzubauen. Denn tatsächlich steht in unserer Wissenschaft noch gar nichts endgültig fest. So ist selbst die Beziehung zwischen Theorie und Praxis, ja sogar zwischen Geschichte und Theorie, strittig. Weder die helle Verstandesschärfe der MENGERschen Methodologie, noch die grundlegenden Abhandlungen MAX WEBERS, noch die erkenntnistheoretischen Fundamente, welche RICKERT der Oekonomie gegeben hat, haben die Gegensätze zwischen historischer und theoretischer, zwischen wirtschaftspolitischer und theoretischer Richtung unserer Wissenschaft ganz behoben. Auch i n n e r h a l b der Theorie sind die Methoden strittig, und nicht nur die Methoden, sondern sogar die konkreten Lehrsätze.

Weder für die Bestimmung des Arbeitslohnes, noch der Grundrente, noch des Kapitalzinses wird man innerhalb der Oekonomie etwas wie eine communis opinio finden können. Und selbst im Ausgangspunkt des theoretischen Denkens herrscht Uneinigkeit, und zwar nicht nur darüber, w i e die Grundfragen der Oekonomie gestellt werden sollen, sondern o b sie in der herkömmlichen Art überhaupt gestellt werden sollen? (Ist doch in der neuen Oekonomie die Neigung vorhanden, das W e r t problem ganz fallen zu lassen und es durch die Frage nach dem Preise zu ersetzen.) Angesichts dieser Lage konnte nur versucht werden, so viel von dem Bestande unserer Wissenschaft zu erhalten, als im Rahmen eines schlüssigen Gesamtbildes möglich ist, was allerdings dazu führen mußte, manche früher sehr viel erörterten Probleme verhältnismäßig in den Hintergrund zu drängen.

2. DIE WIRTSCHAFTSTHEORIE IN IHREN ALLGEMEINSTEN BEZÜGEN.

a) Wirtschaftstheorie in ihrer Beziehung zu Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik.

Das Problem der folgenden Ausführungen ist die theoretische Oekonomie. Es werden also w i r t s c h a f t s p o l i t i s c h e Probleme nicht erörtert. Dennoch besteht ein Zusammenhang zwischen jeder Theorie und der wirtschaftlichen Praxis, insofern als sie die Wirkungen praktischer Maßnahmen, die Reichweite wirtschaftspolitischer Handlungen erst erkennen lehrt. Wirtschaftspolitik ohne Theorie ist blind, weil sie nicht aus der Erkenntnis eines Gesamtzusammenhanges handelt, infolgedessen isolierte Maßnahme bleiben muß. Sie wird im besten Falle Wirkungen von heute auf morgen erzielen können, aber nicht imstande sein, auch die Fernwirkungen mit in die Rechnung einzustellen, welche oft den angestrebten Erfolg vernichten. Wollen wir aber wirtschaftspolitisch zweckmäßig handeln, so können wir es nur, indem wir die aufeinanderfolgenden wirtschaftlichen Zustände miteinander in Verbindung setzen, also auch auf die Fernwirkungen achten. Dazu sind wir aber nur imstande, wenn wir ein geordnetes Gesamtbild der Wirtschaft vor Augen haben. Dieses können wir aber nur durch Beziehung auf die Grundbegriffe und innere Verknüpfung derselben gewinnen, also durch Theorie.

Dasselbe gilt von der G e s c h i c h t e. — Wirtschaftsgeschichte ist zwar nicht die Aufgabe dieses Buches. Aber keine wirtschaftsgeschichtliche Darstellung ist möglich ohne

den Gebrauch theoretischer Begriffe. Wie kann ich Tatsachen beschreiben, ohne sie zu ordnen, und wie kann ich sie ordnen, wenn ich nicht über die Gesichtspunkte verfüge, die mir eine Ordnung erst ermöglichen? Wie viele wirtschaftsgeschichtliche Arbeit ist nutzlos vertan worden, weil sie nicht auf der soliden Grundlage einer brauchbaren Systematik ruhte, und wie nahe liegt die Gefahr, Wirtschaftsgeschichte als bloße Staaten- und Verwaltungsgeschichte aufzufassen, wenn die ökonomisch-theoretischen Begriffe fehlen, um die wirtschaftlichen Tatsachen zu ordnen und in ihrer Abfolge verständlich zu machen. Diese Beziehung auf Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik ist aber eine überwiegend einseitige; streng genommen kann die Theorie diesen beiden Disziplinen nur geben, aber wenig von ihnen empfangen. Bloß in einem Sinn ist es gegenüber der Wirtschaftsgeschichte etwas anders. Davon wird bald unten die Rede sein.

b) Wirtschaftstheorie und Gesellschaftstheorie.

Viel wichtiger als der Zusammenhang mit Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik ist für die Theorie der Zusammenhang mit der Gesellschaftswissenschaft. Denn die ökonomische Theorie gehört offenbar zu den Gesellschaftswissenschaften. Wie fügt sie sich in den Rahmen derselben ein? Ist sie ein Anhängsel der Soziologie oder umgekehrt, als Lehre von der Mechanik wirtschaftlichen Handelns, von der Auffassung über die Gesellschaft unabhängig? Da diese Fragen äußerst strittig sind, so zeigen auch die ökonomischen Theorien ein verschiedenes Gesicht. Ohne meine Stellungnahme schon hier eingehender zu begründen, möchte ich hervorheben, daß meines Erachtens eine ökonomische Theorie als eine „natürliche", jenseits aller wirtschaftlichen Formen existierende Mechanik des wirtschaftlichen Handelns nicht gedacht werden kann, sondern immer nur das Bewegungsgesetz des wirtschaftlichen Handelns innerhalb einer historisch abgegrenzten, ihrem ökonomischen Charakter nach zu bestimmenden, Epoche enthüllen kann. Dieser Standpunkt wird aber, wie erwähnt, nicht allgemein vertreten. Um nur einige Auffassungen hervorzuheben:

1. Eine große Reihe von ökonomischen Theoretikern

hat sich mit dieser Frage überhaupt nicht beschäftigt, sie also weder bejaht noch verneint. Für sie ist die Gesellschaft als veränderliche Form des menschlichen Zusammenlebens uninteressant. Wenn wir die Theorie von RICARDO oder, um einen Spätern zu nennen, von BÖHM-BAWERK betrachten, so zeigt sie uns das Bild einer gesellschaftlichen Mechanik, in der geflissentlich davon abgesehen ist, daß auch gesellschaftliches Handeln historischer Entwicklung unterliegen kann. Für BÖHM-BAWERK finden sich nicht nur alle Grundbegriffe in allen Wirtschaftsstufen und -formen in der gleichen Weise, sondern auch der Gesamtzusammenhang bleibt unverändert, soviel sich auch an den Tatsachen ändern mag. Daher: eine Theorie der Wirtschaft gilt für alle Zeiten und alle Gesellschaftsformen.

Bei den Autoren, welche das Problem der Gesellschaft sehen, haben wir nun wieder verschiedene Auffassungen, z. B.:

2. SIMMELS Soziologie ist im Wesen eine Lehre von den Formen der Vergesellschaftung, gleichsam eine soziale Kristallographie. Indem er die Formen der Ueberordnung, Nebenordnung, Unterordnung analysiert, entwirft er ein Schema der möglichen sozialen Beziehungen, das trotz Beibringung eines reichen Anschauungsmaterials den Charakter des Schemas nicht verliert. In der „Philosophie des Geldes", welche schon mehr in die materiellen Inhalte einer größern Epoche eingeht, ist doch auch der Grundzug dieser SIMMELschen Soziologie stark zu verspüren. Daher können innerhalb einer solchen Auffassung die einzelnen Sozialwissenschaften weitgehende Unabhängigkeit bewahren: sie sind nur lose in das Gesamtgefüge eingebettet; und wenngleich auf diesem Boden eine „natürliche" „ewige" Theorie nicht möglich erscheint, so ist das doch die einzige Folgerung, welche sich aus der SIMMELschen Auffassung von der Gesellschaft für die ökonomische Theorie ergibt.

3. Ganz anders steht es mit allen Vertretern einer organischen und einer romantischen Gesellschaftsauffassung. Da sie in der Gesellschaft, sei es in der Gesellschaft im allgemeinen, oder im konkreten Volk, nicht eine Summe von einzelnen Individuen, sondern ein Ganzes sehen, das auch in den Handlungen der einzelnen Menschen fortwirkt und diese bestimmt, so waltet der gesellschaftliche

Zusammenhang oder der „Volksgeist" auch in der Wirtschaft, welche demgemäß nicht nur national und historisch verschiedene Aspekte zeigt, sondern auch nur als Ganzheit, als Ausdruck der Totalität, in welcher sie ruht, begriffen werden kann. Von diesem Standpunkt aus ist die abstrahierende Methode zur Unfruchtbarkeit verurteilt, und ökonomische Theorie nur im Rahmen einer das ganze gesellschaftliche Bewußtsein und Handeln mitumfassenden Universalbetrachtung möglich. Innerhalb dieser Auffassungsweise sind sehr verschiedene Anschauungen hervorgetreten. Das eine Extrem bildet die organische Gesellschaftstheorie Schäffles, welche die Gesellschaft dem menschlichen Organismus nicht bloß vergleicht, sondern in ihm sein Abbild sucht, derart, daß gesellschaftliche Geschichte und Einrichtungen mit Organen unseres Körpers gleichgesetzt werden und demgemäß die Anatomie und die Lehre von den Organen unseres Körpers für die Sozialwissenschaft den Weg weisen könnte. Diese Auffassung muß offenbar die Veränderung innerhalb geschichtlicher Entwicklung leugnen. Und dann finden wir wieder Versuche zu einer „Totalitätsschau", welche in der Wirtschaftsform nicht nur jeder wirtschaftlich abgegrenzten Epoche, sondern jedes Volkes ein einmaliges, nicht wiederkehrendes, nur in seiner Individualität erfaßbares, nur aus seinem Geiste heraus deutbares Ganzes sehen, das der einzelwissenschaftlichen Analyse im alten Sinne widerstrebt. Einer solchen Auffassung kann natürlich die klassische ökonomische Theorie nichts geben; ihr Auge geht an den größten Leistungen unserer Wissenschaft blind vorbei. (Nicht ganz fern steht dieser Richtung Othmar Spann, wenngleich er der klassischen Lehre eher gerecht wird.)

4. Gesondert müssen wir die materialistische Geschichtsauffassung betrachten. Diese hat mit dem philosophischen Materialismus nichts gemein. Soweit sie uns hier angeht, gibt sie eine Theorie der geschichtlichen Entwicklung. Die treibende Kraft sieht sie in der Entfaltung der Produktivkräfte, welche sich durch eine dialektische Entwicklung hindurch vollzieht. Nach der materialistischen Geschichtsauffassung korrespondieren die Produktivkräfte mit gesellschaftlichen Schichten (‚Handmühle ist Feudalismus, Dampfmühle ist Kapitalismus'). Die Entfaltung einer Produktivkraft, z. B. des Dampfes in der ökonomischen Form des Kapitals, ist nur möglich unter gleichzeitiger Schaffung der ihm korrespondierenden Schicht, der Bourgeoisie. Deren Machtsteigerung und Entwicklung stärkt wieder die Produktivkraft des Kapitals und treibt es über sich hinaus, bis es die Schranken der gesellschaftlichen Ordnung sprengt, und damit eine neue gesellschaftliche Ordnung vorbereitet. Zwischen den Produktivkräften und gesellschaftlichen Formen ist eine Wechselbeziehung gegeben, welche das Wesen der einzelnen historischen Phasen im großen weltgeschichtlichen Prozeß verstehen lehrt. Dieser Weltprozeß, als ganzer genommen ist hingegen ein dialektischer Prozeß. Innerhalb dieses dialektischen Ganges der Geschichte sind also die einzelnen Epochen deutlich voneinander zu unterscheiden. Sie können sowohl nach der Entwicklungsstufe der Produktivkräfte, als nach der herrschenden sozialen Schicht charakterisiert werden. Aber innerhalb jeder Epoche vollzieht sich das wirtschaftliche Leben nach Gesetzmäßigkeiten, welche mit der These des dialektischen Umschlags einer Epoche in die andere nicht getroffen werden können. Denn diese These gilt nur für die geschichtsphilosophische Betrachtung. Die Gesetze des ökonomischen Mechanismus einer Zeit sind damit noch nicht gefunden. Sie müssen erst durch die ökonomische Theorie enthüllt werden. Dieser wird also ein wechselndes Objekt geboten. Das Bewegungsgesetz der wirtschaftlichen Größen einer Epoche — und jede Epoche hat ein spezifisches Bewegungsgesetz — ist durch die soziale Theorie noch nicht dargeboten. Die Begriffe der ökonomischen Theorie werden zwar mitbestimmt durch die gesellschaftliche Struktur, deren wirtschaftliche Inhalte sie aufhellen soll. Den ökonomischen Begriffen entsprechen also soziale. Aber deren Nennung löst noch nicht die Aufgabe: wie der wirtschaftliche Prozeß innerhalb der historischen Epoche als dauernder, sich selbst immer wieder erzeugender, möglich ist? Die Bedeutung dieser Fragestellung wird aus dem folgenden wohl noch klarer hervorgehen [1]).

1) Diese hier bloß angedeutete Auffassung vom historischen Materialismus wird noch nicht allgemein als Kern der Lehre vertre-

5. Viel größere Autonomie endlich läßt der theoretischen Oekonomie eine Auffassungsweise wie die etwa MENGERS, welche die einzelnen Sozialwissenschaften z u s a m m e n s e t z t zu einer G e s a m t wissenschaft von der Gesellschaft, derart, daß jede der Sozialwissenschaften e i n e „Seite" des gesellschaftlichen Seins aufhellt, und alle zusammengenommen den gesellschaftlichen „Körper" in seinen verschiedenen Aspekten zeigen. Offenbar haben wir es hier mit einem B i l d e zu tun, das aus dem Bedürfnis nach Autonomie der Einzelwissenschaften heraus konstruiert wurde. Diese Auffassung führt ebensowenig zu einer Auffassung des sozialen Seins, als umgekehrt die organische Auffassung SCHÄFFLES zu einer Wissenschaft von der Wirtschaft oder vom Recht führen kann.

3. METHODOLOGISCHE VORBEMERKUNGEN ZUR WIRTSCHAFTSTHEORIE.

a) Zeitliche oder zeitlose Geltung der Theorie?

Ohne die Frage des Zusammenhangs zwischen Wissenschaft und Gesellschaft schon an dieser Stelle vollkommen klären zu können, sei doch bemerkt, daß in den hier entwickelten Grundgedanken einer theoretischen Oekonomie die Tatsachen der entwickelten Verkehrswirtschaft, und zwar in der Form unserer kapitalistischen Wirtschaft, das Objekt der Analyse bilden, wenn nicht ausdrücklich etwas anderes gesagt ist. Denn eine fruchtbare Entwicklung ökonomischer Grundbegriffe ebenso wie ihre Verknüpfung zu einem Schema wirtschaftlichen Handelns ist meines Erachtens mit zeitloser Geltung nicht möglich, sondern m u ß f ü r j e d e d e r w i r t s c h a f t l i c h e n H a u p t e p o c h e n o d e r -f o r m e n g e s o n d e r t e r f o l g e n. Die Begründung dieses Standpunktes soll nicht in methodologischen Darlegungen, sondern in der Entwicklung der Begriffe selbst gegeben werden.

---

ten. Sie ergibt sich aber m. E. als Resultat des Werkes von MARX. Nimmt man diese zwiefache Betrachtungsweise nicht an, so ergibt sich die Notwendigkeit, j e d e n kausalen Verlauf im ökonomisch-sozialen Geschehen schon als dialektisch geformt zu setzen.

b) Wirklichkeit und Wissenschaft.

Eine weitere methodologische Vorbemerkung wird sich jedoch nicht umgehen lassen: wenn wir das „wirtschaftliche Handeln" zum Gegenstande unserer Untersuchung machen, seine Gesetzmäßigkeit aufsuchen, wenn wir das „gesamte Ensemble wirtschaftlicher Tatsachen und Verhältnisse" analysieren, so müssen wir uns dessen bewußt sein, daß nicht die Realität als Ganzes, als unverarbeiteter Erfahrungsstoff, wissenschaftlich erfaßt werden kann. Ebensowenig kann man das „wirtschaftliche Handeln" als einen T e i l d e r R e a l i t ä t reinlich absondern und lediglich b e s c h r e i b e n. So wenig sich i r g e n d e i n e Wissenschaft in der Beschreibung der Wirklichkeit erschöpft, ist auch die Oekonomie mit Deskription gleichbedeutend. Mehr noch: wir können die Realität ü b e r h a u p t nicht in ihrem Sein, wie sie an sich ist, erfassen. Nur indem wir unsere Formen der Anschauung an sie heranbringen, indem sie in den Kategorien von Raum und Zeit in unser Bewußtsein tritt, wird sie uns zugänglich. Jede Wissenschaft muß an die Realität ihre eigenen Ordnungsbegriffe heranbringen, und dadurch die Realität zu einem E r k e n n t n i s o b j e k t umformen, weil sie als bloßes wirres Erfahrungsobjekt gar nicht weiter verarbeitet werden könnte. Ohne diese „Ordnungsbegriffe" bleibt jede Apperzeption bloßes „Erleben", das heißt durch das Bewußtsein hindurchgehender intensiver einmaliger Inhalt, unvergleichbar mit jedem a n d e r n Bewußtseinsinhalt, vielleicht Ausgangspunkt, aber nicht Bestandteil wissenschaftlicher Gedankenführung. Die ungereinigte Empirie vermag bloß „Erfahrungsobjekte" zu geben, die aus zahllosen wissenschaftlichen und vorwissenschaftlichen Begriffen geformte Komplexe darstellen. Dieser Haufen von Tatsachen ist selbst als Baustein für die wissenschaftliche Lehre nicht ohne weiteres brauchbar. Das ist heute schon allgemein anerkannt. Aber in der Goetheschen Wendung, daß man „zu den Phänomenen zurückkehren muß, welche die Lehre selber sind", taucht diese Auffassung auch für die Sozialwissenschaften (!) hie und da wieder auf und muß abgelehnt werden, wenn damit ausgedrückt werden soll, daß die naive vorwissenschaftliche Betrachtung der

„Realität“ zur Lehre führen kann [1]), sowie auch abgelehnt werden muß, daß die Versenkung in das nationale Wesen, seine Eigenart, seinen Charakter, Voraussetzung bilde für die Erkenntnis seiner Wirtschaft oder der Maximen, von welchen Produktion und Verteilung der Güter auch ihrer Form nach beherrscht werden. So verschieden die Inhalte wirtschaftlichen Handelns sein mögen, so sehr es richtig ist, daß nicht alle wirtschaftlichen Inhalte mit demselben Begriffsapparate erschlossen werden können, — für die Theorie existieren verschiedene Epochen nur insofern, als sie sich in ihrem *ökonomischen* Habitus voneinander unterscheiden: ob sie also z. B. eine Bedarfsdeckungswirtschaft darstellen, in welcher der Kreis der Produzenten und der Konsumenten zusammenfällt, oder eine Wirtschaft freien Verkehrs und freier Konkurrenz. *Das* ist wesentlich, weder aber der Volkscharakter, noch die Kulturinhalte der Gesellschaft.

Den Gegenstand unserer Wissenschaft bildet das wirtschaftliche Handeln, wobei wir uns dessen bewußt sein müssen, daß wir seine Eigenart und die inneren Zusammenhänge nicht durch bloße Beschreibung erschließen können. Ebensowenig als die Naturwissenschaft eine bloße Photographie der Naturvorgänge ist, ebensowenig kann die Wirtschaftswissenschaft eine „naturgetreue“ Beschreibung der wirtschaftlichen Formen sein. Denn die bloße Empirie führt noch zu keiner *Erkenntnis*. Vor allem vermag sie nichts über den Zusammenhang der Tatsachen, welche sie allenfalls feststellen könnte, auszusagen.

Unsere Aufgabe ist es nun, das wirtschaftliche Handeln einer Epoche als sinnvolles, in sich geschlossenes Ganze zu verstehen. Das führt zur Frage: wie ist Wirtschaft als ein in sich geschlossenes Ganzes möglich? Wie kann Wirtschaft

1) Auch Goethe hat das os intermaxillare nicht aus der naiven Betrachtung des Phänomens gewonnen, sondern durch Rückkehr des wissenschaftlichen Gedankens zum Phänomen. Wobei das Hauptgewicht darauf zu legen ist, daß es der *wissenschaftliche* Gedanke war, der zurückkehrte, und nicht das naive, unwissenschaftliche, bloß beobachtende Auge. Denn das *Auge* kann kein Prinzip entwickeln, weil sich ihm nur die Sichtbarkeit, aber nicht die gedanklichen Zusammenhänge darbieten, die zu erschließen es nur *helfen* kann.

als Ganzes *gedacht* und dadurch *verstanden* werden? Oder: in welchen Begriffen kann ich die Wirtschaft als Ganzes widerspruchslos denken? Diese Begriffe sind also nicht „Abbilder der Wirklichkeit“, sondern Behelfe, Werkzeuge, mit denen ich mich der Totalität des wirtschaftlichen Handelns derart bemächtigen kann, daß es nicht mehr einen wirren Haufen von Tatsachen, sondern ein in sich zusammenhängendes *verständliches* Ganze darstellt, das nicht nur in dieser Art einmal existieren kann, sondernd dauernd zu existieren vermag, also in derselben Art wiederkehrt. Das wirtschaftliche *Sein* und *Werden* bildet demnach, wenn es in den Grundbegriffen gefaßt ist, das *Erkenntnisobjekt* unserer Wissenschaft.

Damit scheiden wir das Erkenntnisobjekt vom Erfahrungsobjekt und verstehen unter dem ersteren die ganze Fülle der Wirklichkeit, aber bereits gesehen unter dem Blickpunkt der wirtschaftlichen Grundbegriffe, die uns anleiten, die Tatsachen zu gliedern und zu einem Kosmos zu formen. Derart ist jeder Begriff bereits eine Formung der Wirklichkeit und deshalb nicht *bloß* Empirie, darum aber doch keine Fälschung, weil der Mensch anders als durch solche ordnende Begriffe überhaupt nicht sehen und rational handeln kann. Auch der Mensch des Alltags bedient sich ihrer, er weiß es nur nicht und verfährt daher oft unlogisch und zweckwidrig. Aber auch er gibt sich nicht der Realität hin, folgt nicht irgendwelchen, etwa „in ihr liegenden“ Gesetzen: denn in der Realität walten keine Gesetze. Da gibt es lediglich ein Neben- und Nacheinandersein. Nur wir sind es, welche die wirtschaftlichen Tatsachen als einheitliche sehen und durch unsere Zwecke als sinnvolle Einheit gestalten können.

Doch genug von diesen Vorbemerkungen, welche lediglich zu dem ersten Grundbegriff hinleiten sollen: dem homo oeconomicus [1]).

1) In diesen Ausführungen ist, wie leicht ersichtlich, lediglich der kritiklose *Empirismus* abgelehnt, hingegen weder etwas für noch gegen den *Positivismus* gesagt, — eine vom Empirismus verschiedene, jedenfalls nicht unphilosophische Haltung.

4. DAS WIRTSCHAFTLICHE HANDELN.

a) Der homo oeconomicus.

Träger aller wirtschaftlichen Handlungen ist der *Mensch*. Aber indem er wirtschaftet (was darunter zu verstehen, werden wir gleich sehen), verfolgt er eine Zielsetzung, nämlich möglichst reichliche und mühelose Bedürfnisbefriedigung, die mit *andern* Zielsetzungen in Konflikt geraten mag. Der Mensch lebt eben nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in einem Staat, in einem Volk, in einer Familie, in einem Gesellschaftskreis. Nicht ausschließlich die Sorge um seine Bedürfnisbefriedigung, nicht ausschließlich die Sorge um Erwerbung von Reichtum leiten ihn, sondern er wird auch noch von andern Motiven beherrscht. Aber alle Handlungen, welche aus andern als wirtschaftlichen Motiven entspringen, lassen wir hier außer acht. *Wir fingieren, daß der Mensch bloß wirtschaftliche Interessen habe, also ein homo oeconomicus sei.* Wenn wir die Menschen so vorstellen, so weichen wir bewußt von der Wirklichkeit ab, aber nicht mehr, als wenn der Naturwissenschaftler, um die Wirksamkeit eines bestimmten Faktors klarer zu erkennen, ihn im Experiment isoliert. In den Grundbegriffen vollziehen wir eine solche Isolierung, welche wir in der Realität nicht vollziehen können. Wir stellen also die Menschen vor, als ob sie lediglich wirtschaftliche Interessen hätten. Den Begriff des homo oeconomicus wollen wir außerdem so auffassen, daß der Mensch überall dort handelt, wo er einen Vorteil erlangen kann, daß er in seinem Handeln jeden Vorteil wahrnimmt, und daß er immer lieber den größern als den kleinern Vorteil wahrnimmt. Wir nehmen ferner an, daß er intellektuell in der Lage ist, seine Interessen wahrzunehmen, das heißt also, daß er seine Lage genau erkennt, daß er jede Situation übersieht und beherrscht und daß er sich aller Konsequenzen in seinen wirtschaftlichen Handlungen bewußt ist — wie auch seine Partner genau so vorgestellt werden, wie er. Wenn wir diese Annahmen machen, so verlaufen die menschlichen wirtschaftlichen Handlungen vollkommen eindeutig, es gibt keine verschiedenen Möglichkeiten, wir sehen uns einer Abfolge von Handlungen

gegenüber, die in ihrem Zusammenhang notwendig sind und anders gar nicht gedacht werden können.

Allerdings deckt sich dieses Bild nicht mit der Wirklichkeit, aber es genügt, dies zu wissen, um falsche Schlüsse aus unseren Voraussetzungen zu vermeiden. Ueberdies können wir feststellen, daß dieser homo oeconomicus nicht eine leere Fiktion ist, sondern uns annäherungsweise in der Realität gegeben ist. In der Verkehrswirtschaft ist jeder Mensch nicht nur geneigt, sondern auch *genötigt*, seinen Vorteil wahrzunehmen, weil dies Bedingung seiner Existenz ist. Auch das Fallgesetz ist keine Fiktion, obwohl es sich in der Realität nicht rein verwirklicht; denn trotzdem stimmt es *annähernd* auch für die Wirklichkeit und wir können den wirklichen Verlauf der Naturvorgänge unter seiner Annahme verstehen. Dasselbe aber gilt vom homo oeconomicus. Um ihn zu finden, darf ich freilich nicht in Wahlversammlungen, in den Kreis der Familie oder auf den Fechtboden treten, sondern muß ihn dort suchen, wo das wirtschaftliche Leben seinen Höhepunkt erreicht, also auf der Börse, im Kartellbureau, im Fabrikkontor. Ueberall in den maßgebenden Zentren des Wirtschaftslebens werde ich sehen, daß der Mensch homo oeconomicus ist, weder Vaterland, noch Familie, noch Moral kennt und kennen darf, wenn er sich wirtschaftlich unter Menschen aufrechterhalten will, die *derselben* Maxime gehorchen.

Ganz einfache, jedermann bekannte Tatsachen des wirtschaftlichen Lebens zeigen uns das: verkauft nicht jeder Bäcker sein Brot an den Kunden, der ihm Geld auf den Ladentisch legt und kümmert sich nicht darum, ob etwa in der Nachbarschaft Menschen Hungers sterben, weil sie das Brot nicht bezahlen können? Und verkauft nicht jeder Landwirt seine Milch in Cafés und Konditoreien, in denen sie zu Schlemmerware verarbeitet werden, auch wenn ihm sein Morgenblatt mitteilt, daß der Prozentsatz tuberkuloser Kinder sich von Jahr zu Jahr vermehre? Handeln Bäcker und Landwirte anders, und können sie anders handeln? Sie *müssen* ihre Ware an den zahlungsfähigen Schlemmer abgeben, auch wenn arme Leute ihre Produkte noch so sehr benötigen, da sie ja nur dann ihre Produktion fortsetzen können, wenn sie aus ihr die Mittel für die Fortführung der

Produktion und für ihren eigenen Unterhalt gewinnen. Schenken sie ihre Ware weg, so vernichten sie ihre wirtschaftliche Existenz.

Selbst wenn man annimmt, daß das egoistische Verhalten der Menschen nur durch die Mechanik des wirtschaftlichen Gesamtzusammenhanges diktiert wird, daß sie aber „von Natur" nicht „homines oeconomici" sind — jedenfalls ist es nicht falsch, sie als homines oeconomici zu stilisieren; dieser Typus ist realistischer als die Konstruktion aus andern Grundmotiven heraus. Diese andern Motive, moralische, religiöse usw. betätigen sich in einer entwickelten Verkehrswirtschaft gewiß auch in hohem Maße; jedoch nicht das wirtschaftliche Leben wird von ihnen geprägt, sondern nur an der Peripherie, etwa erst *nach* Abschluß des Produktionsprozesses, kommen — man kann sagen: leider selten — diese außerwirtschaftlichen Motive zur Geltung [1].

b) Begriff der Wirtschaftsform („Wirtschaftsordnung").

Der Begriff des homo oeconomicus bildet den Rahmen, innerhalb dessen sich das wirtschaftliche Handeln als ein eindeutiges abspielt. Der *Inhalt* des wirtschaftlichen Handelns hängt von den menschlichen Bedürfnissen einerseits, den Methoden der Produktion andererseits ab. Die *Formen* des wirtschaftlichen Handelns sind wiederum abhängig von der gesellschaftlichen Ordnung, in welcher produziert und konsumiert wird. Diese *Formen des wirtschaftlichen Handelns* sind sehr mannigfaltig. Sie hängen davon ab, ob der Kreis der Produzenten

1) Neuestens ist auch von theoretischer Seite her (SCHUMPETER) der Begriff des homo oeconomicus in Frage gestellt worden. Das kann man aber nur, wenn man (wie es SCHUMPETER getan hat) die theoretische Oekonomie vom Menschen ganz loslöst und als einen Zusammenhang von Größenbeziehungen, also rein quantitativ konstruiert. Eine solche Anschauungsweise halte ich nicht für möglich; sie kann nur durchgeführt werden, wenn man doch nachträglich, bewußt oder unbewußt, den homo oeconomicus auftreten läßt. (Das ist auch bei SCHUMPETER in seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" geschehen, allerdings in einer eigentümlichen Wendung.) Jedenfalls empfiehlt sich diese Betrachtungsweise nicht für eine einführende Darstellung volkswirtschaftlicher Zusammenhänge.

sich mit dem der Konsumenten deckt, oder grundsätzliche Trennung von Produktion und Konsum besteht; das fällt meistens zusammen mit der Frage, ob Erzeugung für den Bedarf oder für einen Markt besteht. Ferner ist wesentlich, ob freie Konkurrenz auf dem Markt herrscht oder die Produzenten und die Konsumenten oder einige Schichten derselben organisiert sind, ob durchgängige Freiheit der Personen besteht oder Bindungen der Masse an eine herrschende Schicht oder das Produktionsmittel in Kraft stehen; diese Tatsachen schlagen sich nur zum Teil in Rechtsformen nieder, welche daher niemals die Wirtschaftsform oder „Wirtschaftsordnung" erkennen lassen. Denn für die Wirtschaft ist wesentlich, daß sie nicht nur durch die *Anordnung* und *Befehle*, oder durch Uebereinkunft der Menschen besteht, sondern daß sie auch ständig erhalten und reproduziert wird durch einen *innerwirtschaftlichen Kreislauf*, dessen Analyse durchzuführen, dessen Gesetzmäßigkeit aufzuzeigen Aufgabe der ökonomischen Theorie jeder Zeit ist. So bildet der homo oeconomicus nur die Grundlage, um überhaupt ökonomische Theorie möglich zu machen. Diese selbst aber ist mit der Annahme des homo oeconomicus noch nicht gegeben. Anders ausgedrückt: man kann die ökonomische Theorie nicht als bloße „Naturgeschichte des homo oeconomicus" entwickeln.

c) Wirtschaft und Technik, Wirtschaft und Recht.

Wirtschaft und Technik. Das Technische darf mit dem Wirtschaftlichen nicht vermengt werden. Zwar hat *jedes* wirtschaftliche Handeln eine Technik, aber die Technik, ihre Eigenart, die Methode, nach welchen Güter hergestellt werden, besagt nichts über die Form der Wirtschaft. Ebenso besagt der *technische Ertrag*, der immer ein physischer Mehrertrag ist, nichts über die größere oder geringere *wirtschaftliche Zweckmäßigkeit*. Es kann sich der technische Habitus einer Produktion von Grund auf ändern, ohne daß sich ihr wirtschaftlicher Charakter ändert. Die Entwicklung der Produktionstechnik in der Eisenindustrie vom alten Frischverfahren bis zum SIEMENS-MARTIN-Ofen vollzog sich innerhalb der kapita-

listischen Unternehmung, also innerhalb derselben Wirtschaftsformen. Und umgekehrt kann der wirtschaftliche Habitus sich vollkommen ändern, ohne daß am technischen Prozeß irgend etwas gewandelt wird. So z. B., wenn Hausweber, die am Webstuhl arbeiten, verlegt und so Bestandteile einer kapitalistischen Unternehmung („Verlagsindustrie") werden. Am klarsten hat GOTTL[1]) die Verschiedenheit der Kategorien von Wirtschaft und Technik herausgearbeitet; Wirtschaft ist darnach die Ordnung der Handlungen in der Bedarfsdeckung; Technik die Ordnung im Vollzug dieses Handelns. Die Wirtschaft ist die übergeordnete Kategorie. Denn Technik ist immer nur im Rahmen einer bestimmten Wirtschaft gegeben. Die Wirtschaft stellt der Technik immer die Probleme, desgleichen wird die Methode der Lösung von der Wirtschaft bestimmt. Die „technische" Vernunft ist für den Menschen nur insofern wichtig, als sie den Weg anzeigt, die wirtschaftlichen Zwecke zu erfüllen. Man muß daher jedes technische Kalkül auf wirtschaftliche Einheiten reduzieren, um beurteilen zu können, ob ein von der Technik vorgeschlagener Weg zweckmäßig ist. Das ist er eben nur dann, wenn, in den Maßstäben der Wirtschaft ausgedrückt, das Verfahren vorteilhaft ist. Eine abstrakte technische Zweckmäßigkeit als Ziel wirtschaftlichen Handelns ist absurd. Die Wirtschaft gibt auch den Maßstab dafür, wie die verschiedenen Aufwendungen im Prozeß miteinander verglichen werden können. Für den Techniker z. B. ist jedes Verfahren schon vorteilhaft, in welchem mit geringerem Kraftaufwande dasselbe Ziel erreicht wird. Der Wirtschafter aber muß prüfen, ob dieser — technisch etwa in Kilogrammetern ausgedrückte — Kraftaufwand nicht teurer ist, als der größere, bisher verwendete und wird je nach dem Resultat bald dem Techniker zustimmen, bald seinen Vorschlag ablehnen.

Wirtschaft und Recht haben dasselbe Gebiet, sie bewegen sich im sozialen Sein. Aber ihre Betrachtungsweise ist grundverschieden und demgemäß auch die Begriffe, deren sie sich bedienen. Die wirtschaftliche Theorie braucht

1) Siehe den Beitrag von GOTTL, Technik und Wirtschaft im Grundriß der Sozialökonomik, 2. Abt.

Begriffe, mit denen das wirtschaftliche Handeln bearbeitet und verstanden werden kann. Die juristischen Begriffe sind aufgebaut zur Beherrschung und Formung des Tatsachenmaterials. Diese Formung erfolgt derart, daß an bestimmte Tatbestände Weisungen geknüpft werden. Die Begriffe der theoretischen Oekonomie sind also analytisch, die der Jurisprudenz teleologisch. Da die Konstruktion des juristischen Begriffs ausschließlich davon abhängt, welche Wirkungen man erzielen will, so ist ihr Aufbau von dem Willen des Gesetzgebers abhängig. Weder der Sprachgebrauch noch irgendeine ethische Maxime, noch ein Gesichtspunkt der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit können uns dazu verhelfen, den Inhalt eines juristisch relevanten Begriffs aufzubauen, wenn wir nicht aus dem Gesetz selbst oder aus anderen Quellen den Willen des Gesetzgebers erschließen können. Jedes Wort des Gesetzgebers, welches nicht in Beziehung zum Willen des Gesetzgebers steht, ist überflüssig und daher schädlich. Der theoretische Begriff der Volkswirtschaft ist so wie der juristische aus dem Zweck heraus zu konstruieren, nur daß der Zweck hier nicht die Regelung des menschlichen Verhaltens, sondern die Analyse des wirtschaftlichen Handelns ist. Der Unterschied in der Betrachtungsweise zeigt sich an jedem Begriffe: die Zahlung z. B. ist für den Juristen der Akt, durch den eine Schuld vernichtet, die Verpflichtung des Schuldners dem Gläubiger gegenüber aufgehoben wird. Für den Oekonomen ist die Zahlung insoweit von Interesse, als sie das Aequivalent zwischen wirtschaftlichen Größen darstellt. Das Eigentum z. B. ist für den Juristen als zentrales Rechtsinstitut wesentlich und der Begriff des Eigentums hängt ausschließlich davon ab, welchen Zweck der Gesetzgeber erreichen will, also z. B. ob er die Gesellschaft als eine individualistische oder mehr als eine kollektivistische aufbauen will. Für den theoretischen Oekonomen ist Eigentum gleichbedeutend mit Verfügungsmacht über Produktionsmittel oder Konsumgüter, und das Eigentum spielt eine Rolle mit Rücksicht darauf, wie es den Verteilungs- und Erzeugungsprozeß der Waren beeinflußt. All diese Unterscheidungen werden übrigens nach der Darlegung der ökonomischen Theorie selbst viel klarer sein.

Sowohl die Wirtschaft, als auch die Jurisprudenz, als auch die Technik fragen nach einer Totalität; aber es sind jeweils andersartige Zusammenhänge, welche die einzelnen Disziplinen interessieren. Wie das MAX WEBER ausdrückt, wenn er sagt: Den Arbeitsgebieten der Einzelwissenschaften liegen nicht die „sachlichen Zusammenhänge der Dinge“, sondern die „gedanklichen Zusammenhänge der Probleme“ zugrunde. Jede Wissenschaft gibt daher eine Totalität, und diese Totalitäten sind nicht — wie etwa MENGER noch meinte — addierbar zu einer „Gesamtwissenschaft“ von der Gesellschaft. Die Einzelwissenschaften können einander beeinflussen, aber sie geben zusammen kein Ganzes — sie sind nicht in der Addition eine Deutung der Welt als Kosmos. Diese Aufgabe bleibt der Philosophie vorbehalten.

5. NÄHERE BESTIMMUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN HANDELNS DURCH BEZIEHUNG AUF NACHHALTIGE BEDARFSDECKUNG.

Was ist Wirtschaft? Nichts scheint einfacher. Wenn wir sagen, jemand sei wirtschaftlich, so meinen wir, daß er mit dem ihm zur Verfügung stehenden Güterbestande zweckmäßig umzugehen versteht. Wir sprechen des weiteren z. B. von der Wirtschaftlichkeit eines Heizverfahrens, und meinen, daß bei diesem Verfahren in höherem Grade als bei einem andern das Heizmaterial zu zweckmäßigster Auswertung gebracht wird, daß also die aus dem Heizmaterial hervorgeholten Wärmemengen größere sind. Wenn wir näher zusehen, finden wir, daß wir auf allen Gebieten des menschlichen Lebens von „Wirtschaftlichkeit“ sprechen können, daß nicht nur bei einem Haushalten mit einem Sachgüterbestande, sondern daß bei allen Handlungen der Menschen, wenn sie zweckmäßig angelegt sind, die gleiche Art des Handelns vorliegt: nämlich zweckmäßige Disposition über die in Knappheit vorhandenen Mittel, deren Verwendung zum angestrebten Ziele führt, derart, daß mit einem möglichst geringen Aufwande der möglichst große Effekt erzielt wird (ökonomisches Prinzip).

Es spielt also die Oekonomie der Mittel auf allen Gebieten der menschlichen Betätigung eine große Rolle und auch das scheinbar nutzlose, dem unkritischen Betrachter „zwecklos“ scheinende Handeln in Spiel und Sport ist von einer bestimmten Oekonomie der Mittel beherrscht, welche ihm erst das Gepräge und den eigentlichen Reiz verleiht. Diese völlige Gleichartigkeit alles von der Vernunft geleiteten menschlichen Handelns tritt nicht überall scharf ins Bewußtsein, weil die Zwecke, von denen sich die Menschen leiten lassen, nicht ohne weiters erkennbar sind, und weil sie, auch wo sie erkennbar sind, nicht von jedem anerkannt werden, so daß manches Handeln irrationell scheint, das es seiner Anlage nach nicht ist[1]).

Ebenso ist es klar, daß bei einem Widerstreit der Zwecke jeweils erst entschieden werden muß, welcher Zweck der höhere, um festzustellen, welches Handeln rationell ist. Aber auch dann wird nach getroffener Entscheidung alles rationelle Handeln sich widerspruchslos nach der Formel: höchster Effekt mit Aufwand geringster Opfer verstehen lassen.

Es wäre nun unzweckmäßig, alles Handeln als wirtschaftlich zu bezeichnen, und demnach als Wirtschaft den Gesamtinhalt vernünftigen menschlichen Tuns anzusprechen, bis zur künstlerischen Betätigung und bis zum flüchtigen Spiel. Das müßte man tun, wenn man alles Handeln als wirtschaftliches bezeichnen wollte, in welchem nach dem „ökonomischen Prinzip“ verfahren wird. In diesem Sinn ist eben alles vernünftige Handeln ökonomisch. Und zwar ökonomisch mit Notwendigkeit nach der Anlage unseres Hirns und der Ordnung unseres Bewußtseins. Denn wir sind gar nicht imstande, so zu denken und so zu handeln, daß wir das ökonomische Prinzip verletzen. Dieses ist also die immanente Form unseres Bewußtseins, und es hat keinen Sinn, diese rein formale Tatsache zum Kriterium des wirtschaftlichen Handelns zu machen. Wir müssen es daher durch eine inhaltliche Bestimmung seines Zieles charakterisieren.

1) Wenn jemand z. B. in seiner Wirtschaftsführung die Neigung hat, „sich gehen zu lassen“, so ist für ihn ein Handeln zweckmäßig, das einem „ökonomisch“ angelegten Menschen ganz unsinnig erscheint. Die beiden können einander nicht verstehen, weil jeder verschiedene Maximen befolgt.

Wir wollen als wirtschaftliches Handeln bezeichnen: alle menschlichen Tätigkeiten, welche die entgeltliche Beschaffung materieller Güter (und zwar von Sachgütern und direkten Leistungen) zum Zwecke der (nachhaltigen) Bedürfnisbefriedigung zum Gegenstande haben. Dabei ist schon vorausgesetzt, daß das Verhältnis zwischen Aufwand und Erfolg möglichst günstig ist, weil wir beim zweckmäßigen Handeln das als selbstverständlich annehmen. In dieser Definition ist unter „entgeltlicher Beschaffung materieller Güter" in erster Linie die Beschaffung der Güter auf dem Wege des Verkehrs verstanden; aber die Definition kann auch angewendet werden auf eine Wirtschaft, bei welcher die Bedürfnisbefriedigung nicht durch den Verkehr hindurchgehen muß, sondern in welcher der Produzent oder die Wirtschaft der Produzenten lediglich für den eigenen Bedarf arbeitet, also jede Produktion bereits im Hinblick auf ein Bedürfnis erfolgt. Unter „Bedürfnisbefriedigung" ist die Befriedigung aller Bedürfnisse zu verstehen, welche sich an die Verfügung über materielle Güter, seien es Sachgüter oder Dienstleistungen, anknüpfen. Die Oekonomie ist nicht Richter über die Bedürfnisse und nimmt sie als Daten, welche sie in die Rechnung einstellt.

Aus der Definition geht schon hervor, daß in diesem Rahmen wirtschaftliches Handeln nicht durch den näheren Inhalt der Tätigkeit, sondern nur durch die „Beziehung" gekennzeichnet werden kann, in welcher es zur Bedürfnisbefriedigung steht. Ob also eine Handlung in unserem Sinn zur „Wirtschaft" gehört, ist nicht aus ihrem Inhalt abzuleiten. Z. B.: der Produktionsprozeß in einem Unternehmen der chemischen Industrie gehört zweifellos zur Wirtschaft, weil die Handlungen aller in der Produktion Tätigen den Zweck haben, materielle Güter zum Zwecke der Bedürfnisbefriedigung zu beschaffen. Und jede Teilhandlung wird so ausgeführt werden, daß mit dem geringsten Kraftaufwande der größte Nutzeffekt erzielt wird. Aber dieser technische Vollzug in der chemischen Fabrik an sich ist noch nicht wirtschaftliches Handeln. Nehmen wir z. B. an, daß sich derselbe Prozeß im wissenschaftlichen Laboratorium vollzieht, so ist der unmittelbare Zweck des technischen Prozesses: Befriedigung des wissenschaftlichen Interesses, nicht aber Bedürfnisbefriedigung. Man kann also wirtschaftliches Handeln nicht durch Beschreibung seiner Inhalte charakterisieren, sondern nur durch die Beziehung zu menschlichen Zwecken. Man kann es nicht, wie Gold oder Eisen, naturwissenschaftlich, durch Häufung von Merkmalen, welche zusammengefaßt eindeutig sind, kennzeichnen, weil menschliches Handeln je nach der Zweckbeziehung bald „wirtschaftlich" in unserem Sinn ist, bald nicht. Wir können auch kein Handeln aus der Kategorie des Wirtschaftlichen ausschließen, und müssen sogar manchmal ein Nicht-Handeln, ein Unterlassen, ja sogar ein Zerstören als „wirtschaftliches Handeln" unserer Definition gemäß bezeichnen. Wenn z. B. innerhalb eines Kartells die Funktion eines Angestellten darin besteht, zu kontrollieren, ob nicht zu viel produziert wird, so ist diese Kontrolle, welche Produktion verhindert, wirtschaftliches Handeln; ebenso ist die Vernichtung eines Teiles einer überreichen Ernte, — also etwa die Verbrennung eines Teiles der Gewürzimporte durch die Holländer [1]), um den Rest besser verkaufen zu können —, im Sinne der Definition „wirtschaftliches Handeln". Es zeigt sich eben deutlich, daß nie der Inhalt einer Handlung, sondern lediglich die Beziehung zur Bedürfnisbefriedigung es ist, welche sie zum wirtschaftlichen Handeln stempelt [2]).

6. DIE GRUNDFORMEN DER WIRTSCHAFT.

Der Zweck wirtschaftlicher Tätigkeit — Bedürfnisbefriedigung — ist in verschiedenen Formen angestrebt worden. Die historische Forschung hat sich zwar erst seit etwa hundert Jahren mit Eifer der Frage zugewendet, wie die Men-

1) Die ostindische Kompagnie hat dies lange, bevor es eine ökonomische Theorie gab, praktiziert. Hätte man die ganzen Ladungen, welche die Schiffe nach Europa brachten, auf den Markt geworfen, so wäre der Verkauf nur mit Verlust möglich gewesen, während so Riesengewinne erzielt wurden.

2) Alle anderen Definitionen halte ich entweder für zu weit, oder für zu eng. Zu eng ist z. B. auch die Definition von Fr. J. Neumann

schen der Vergangenheit wirtschafteten. Aber für unsere Zwecke ist auch nicht die Lösung sämtlicher wirtschaftshistorischer Kontroversen notwendig, sondern es genügt, wenn wir uns einige Grundformen der Wirtschaft in ihren Hauptzügen vor Augen führen, um daran die grundlegenden Gesichtspunkte der theoretischen Betrachtung zu entwickeln. Dabei mag die ganz primitive Art der Wirtschaft, nämlich die individuelle Nahrungssuche der Naturvölker unerörtert bleiben[1]) und es mögen überhaupt nur einige der wesentlichsten Formen innerhalb des europäischen Kulturkreises herangezogen werden. Die Periodisierung erfolgt hier nach ökonomischen Gesichtspunkten.

a) Die Bedarfsdeckungswirtschaft.

Diese ist dadurch gekennzeichnet, daß in ihr der Kreis der Produzenten im Wesen mit dem der Konsumenten übereinstimmt. Das ist z. B. in einer sich selbst genügenden Bauernwirtschaft der Fall, welche auf eigenem Grund und Boden die notwendigsten Nahrungsmittel für die Familie erzeugt, desgleichen die Gespinstpflanzen, welche in den ruhigen Wintermonaten versponnen und verwebt werden und die endlich mit primitivem Werkzeug die eigenen Geräte herstellt oder wenigstens instand hält. Gelegentlicher Austausch mag auch hier angenommen werden. Wesentlich aber ist, daß die Hauptmasse des Verbrauchs in eigener Arbeit erzeugt wird. Noch klarer tritt dieser Charakter in der großen Fronhofswirtschaft des Mittelalters hervor. Diesen Fronhof müssen wir uns als einen

(Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, Tübingen 1889), der den „Inbegriff aller Tätigkeiten Wirtschaft nennt, welche zur Verwendung oder zur Gewinnung oder zur Erhaltung von Vermögen für jemand dient". Eine Definition, welche etwas merkwürdig scheint, angesichts der Tatsache, daß die überwiegende Masse der Bevölkerung über „Vermögen" nicht verfügt und sicherlich bei der wirtschaftlichen Tätigkeit nicht in erster Linie an das „Vermögen" denkt. Da in der modernen Wirtschaft die Kategorie des Einkommens eine nicht weniger wichtige ist, so muß die Definition eben weiter gefaßt und auf die Bedürfnisbefriedigung abgestellt werden.

1) Vgl. hierzu „Entstehung der Volkswirtschaft" von Karl Bücher.

arbeitsteiligen Organismus vorstellen, in welchem nach dem Plane des Wirtschaftsleiters (des Mayordomus) die Arbeit verteilt und den Bedürfnissen der Herrenfamilie gemäß geleitet wird. In einem solchen Fronhof nehmen wir eine ziemlich weitgehende Arbeitsteilung an: landwirtschaftliches Gesinde, Gärtner, Pferdeknechte usw., Mägde im Spinnhaus und an den Webstühlen, Handwerker, Schlosser, Schreiner, Böttcher, Waffenschmiede usw. Diese alle sind damit beschäftigt, nach den Weisungen des Mayordomus zu arbeiten, für Bedürfnisse, welche im voraus bekannt sind, deren Rangordnung vom Mayordomus festgesetzt wird. Auf die Befriedigung dieser Bedürfnisse hin ist alle Arbeit organisiert. Hier ist auch dafür gesorgt, daß jedes Handwerk seinen Nachwuchs findet, so daß auch die Bedürfnisse der Zukunft schon vorbedacht sind. Für unsere Zwecke ist es nun unwesentlich, ob in der Tat alles nach dem strengen Plane rationell vor sich geht, auch ist unwesentlich, ob nicht doch ein Teil der Bedürfnisse durch Austausch befriedigt wird; wesentlich allein ist, daß hier eine sehr entwickelte arbeitsteilige Produktion, von zentraler Stelle aus übersehen und geleitet, zur Deckung der Bedürfnisse unmittelbar gelenkt wird. Produzent und Konsument fällt hier — wenn wir den Begriff des Produzenten nur weit genug fassen — zusammen. Die Herrenfamilie und alle für sie Arbeitenden sind ein einziger Produzent, der für seine eigenen Bedürfnisse, eben die der Herrenfamilie und aller Arbeitenden tätig ist. So besteht ein geschlossener, sich immer wieder erneuernder Ring von Erzeugung und Verbrauch, der immer in sich zurückkehrt, keine Hilfe von außen braucht und sich stets erneuern kann, wenn genügend Menschen da sind, um zu arbeiten, und die Menschen sich nicht zu rasch vermehren, sondern von dem ihnen zur Verfügung stehenden Boden leben können. Innerhalb dieser Arbeitsorganisation, deren Erträgnisse unmittelbar von der Produktionsstätte zum Konsumenten wandern, schon für einen bestimmten Konsumakt vorherbestimmt sind, ist mannigfache Bildung möglich, z. B. auch Herausformung eigener Bauernstellen, wenn diese nur im Gesamtverbande bleiben, zunächst für sich selbst produzieren und weiterhin bestimmte Leistungen an den Herrenhof erbringen, der ihnen seinerseits mit seinen

Einrichtungen (Bespannung, gewerblichen Erzeugnisse, wie Ackergeräten usw.) unter die Arme greift. Auch hier haben wir noch die Einheit von Produktion und Konsum, auch hier noch die Arbeit für die bestimmten Bedürfnisse und auch hier noch den Mangel eines Verkehrs, der die Bedarfsdeckungswirtschaft kennzeichnet.

b) Die Verkehrswirtschaft.

α. Die einfache Verkehrswirtschaft.

Wir können uns am einfachsten ein Bild der Verkehrswirtschaft zeichnen, wenn wir annehmen, daß die einzelnen Produzenten innerhalb der Fronhofwirtschaft selbständig werden, eine eigene wirtschaftliche Existenz erhalten. Wir haben dann eine große Menge von Produzenten, ausgestattet mit einfachen Produktionsmitteln, welche bei weiterbestehender Arbeitsteilung Produkte herstellen, die sie nicht selbst zu verbrauchen imstande sind. Sie müssen, um die Güter zu erhalten, deren sie bedürfen, und um ihre Produktion im nächsten Jahr fortsetzen zu können, ihre Produkte untereinander austauschen. In einer solchen einfachen Verkehrswirtschaft gehört zu jedem Produktionsakte ein Austauschakt, über dessen Form (ob er natural oder durch Geld erfolgt) wir hier noch nichts aussagen. Auch hier wird zunächst die Produktion für bestimmte Bedürfnisse bestimmter Personen erfolgen können, so daß etwa im großen ganzen auf Bestellung produziert wird und der Austausch, sowohl was die Austauschpersonen als die Austauschgüter anlangt, im voraus feststeht. Von da ist allerdings nur mehr ein Schritt bis zur Produktion für einen unbestimmten Austauschakt. Nehmen wir z. B. an, daß die einzelnen Produzenten nicht mehr in ständiger Verbindung zueinander stehen, daß eine — sei es auch nur traditionelle — Organisation der Gütererzeugung nicht mehr besteht, daß die ganze Wirtschaft dieser ehemals einheitlich organisierten Menschengruppe in gesonderte Wirtschaften auseinanderfällt, so wird für gewisse Produzenten (z. B. Landwirte hinsichtlich ihres Ueberschusses an Agrarprodukten, Töpfer, Böttcher usw. innerhalb der gewerblichen Produktion) auch die Verbindung mit den Abnehmern gelockert werden. Alle jene nämlich, welche Produkte herstellen, die untereinander vertretbar sind, welche nicht, wie Kleider und Schuhe oder Schmuck, individuellen Bedürfnissen angepaßt sein müssen, werden bei ihrer Erzeugung die Gesamtheit ihrer Abnehmer im Auge haben, und diese Gesamtheit der Abnehmer ist bereits ein Markt, für welchen sie produzieren. Aber immer handelt es sich um einen geschlossenen Verkehrskreis, immer noch bilden den Inhalt der Austauschakte die Produkte, welche aus der Hand des Produzenten herausgehend, direkt den Konsumenten suchen.

β. Die entwickelte Verkehrswirtschaft.

Sie unterscheidet sich von der vorangegangenen Stufe dadurch, daß in ihr sämtliche Produktion für den Erzeuger nur nutzbar gemacht werden kann, wenn er die Produkte auf dem Umweg des Tausches in andere umwandelt. Diese Umwandlung erfolgt aber in der entwickelten Verkehrswirtschaft immer indirekt, das heißt derart, daß der Produzent zuerst ein allgemein anerkanntes Tauschgut (das „Geld") erwirbt, und dieses dann dazu verwendet, um die Produkte einzutauschen, deren er bedarf. Die entwickelte Verkehrswirtschaft ist also immer eine Geldwirtschaft, und es werden nicht direkte Austauschbeziehungen der Produkte untereinander hergestellt, sondern lediglich ihr „Preis", d. h. ihre Austauschbeziehung zum Geld tritt unmittelbar in Erscheinung. In diese Austauschbeziehung gehen jetzt alle Produkte, und auch die Produktionsmittel, also die Werkzeuge zur Herstellung der Produkte, wie auch die Arbeitsleistungen ein. Weiterhin ist für diese Wirtschaftsform dann wesentlich, daß sich das Bestreben der Wirtschaftenden aus dem eben erwähnten Grunde nicht unmittelbar auf die Erwerbung der Bedarfsgüter, sondern auf die Erwerbung von Tauschgütern, eben Geld richtet. Denn dieses eröffnet den Zugang zu allen Gütern. Die Erzielung eines möglichst großen Ertrages in Geld wird das Ziel der Wirtschaft in der entwickelten Verkehrswirtschaft. Da sich nämlich in der entwickelten Verkehrswirtschaft alle Produkte, deren der Produzent bedarf, um zu produzieren (Rohstoffe, Maschinen, Arbeitskräfte) in Geld aus-

drücken, also alle Produkte, die er herstellt, nach dem Verkauf die Geldform annehmen, so ist hier die Zweckmäßigkeit der Produktion eindeutig abzulesen an der Geldsumme, die in der Produktion angewendet wurde (den Kosten) und der Geldsumme, die aus ihr gelöst wurde bzw. der Differenz dieser beiden Summen, die den „Ertrag" darstellt. Vorerst kann nur auf diese allgemeine Form der Wirtschaft in der entwickelten Verkehrswirtschaft hingewiesen werden. — Was die eben gebrauchten Begriffe für die Theorie bedeuten, darauf hinzuführen ist die Bestimmung der nun folgenden Teile der Darstellung.

II. Kapitel.

DIE ELEMENTAREN TATSACHEN DER WIRTSCHAFT.

1. DIE BEDÜRFNISSE UND DIE NACHFRAGE.

Die Befriedigung der Bedürfnisse ist das Ziel aller Wirtschaft. Infolgedessen geben auch die Bedürfnisse die Richtung für die wirtschaftliche Tätigkeit an. Allerdings sind die Bedürfnisse der Menschen nicht unveränderliche, und wenn sie sich ändern, wandelt sich auch der Inhalt der wirtschaftlichen Tätigkeit. Da die Bedürfnisse wandelbar sind, richtet sich menschliches Handeln darauf, sie zu verändern wenn die Veränderung Vorteile bringt. Da für viele Produzenten in der entwickelten Verkehrswirtschaft eine Aenderung der menschlichen Bedürfnisse vorteilhaft ist, so richtet sich ihr Bestreben auf die Aenderung dieser Bedürfnisse. Diese unterliegen — auch aus diesem Grunde — in der entwickelten Verkehrswirtschaft einer raschen Aenderung, während ihre Natur in der geschlossenen Bedarfsdeckungswirtschaft viel beständiger ist.

a) Die Rangordnung der Bedürfnisse.

Wir unterscheiden die Bedürfnisse nach einer Rangordnung, welche aber durchaus subjektiv ist. Kennen wir die Rangordnung der Bedürfnisse eines Menschen oder einer Schicht, so wissen wir auch, worauf sich in erster Linie seine wirtschaftliche Tätigkeit richten wird. Im allgemeinen

nimmt man folgende Rangordnung der Bedürfnisse als „natürliche“ an: Nahrung, Kleidung, Wohnung. Das trifft aber, wenn einmal die nackte physische Existenz gesichert ist, nicht immer zu. Manche Menschen oder ganze Schichten ziehen eine reichlichere Befriedigung des Wohnungs- oder Kleidungsbedürfnisses der vollen Befriedigung des Nahrungsbedürfnisses vor. Der Aufbau der Bedürfnisse zeigt eben immer traditionelle und soziale Elemente. Infolgedessen ist auch die Grenze zwischen den Existenz- und Kulturbedürfnissen, welche man voneinander zu unterscheiden pflegt, eine schwimmende und es hängt sehr stark von Zeitumständen, allgemeinen Auffassungen, Entwicklung der Produktivkräfte usw. ab, zu welcher Kategorie ein Bedürfnis gehört. So erzählt z. B. ENGELS, daß der irländische, nach England hinübergeschaffte ländliche Proletarier zufrieden war mit einem Lohn, hinreichend, um an drei Tagen der Woche halbsatt von Kartoffeln zu werden und sich am Sonntag sinnlos zu betrinken.

Die meisten Bedürfnisse, welche wir heute zu den Existenzbedürfnissen rechnen, waren vorhergehenden Generationen noch Kultur- oder sogar Luxusbedürfnisse. Wir müssen also immer auch die Zeitumstände und vor allem auch die Arbeitsleistung in Betracht nehmen, welche vom Menschen erwartet wird. Je größer die selbstverständlichen normalen Leistungen, um so höher wird auch die Lebenshaltung sein müssen, um so mehr werden Kulturbedürfnisse zu Existenzbedürfnissen. Auch innerhalb derselben Zeit schwanken die Anschauungen. Wenn z. B. weibliche Angestellte einen größeren Teil ihrer Bezüge für die Kleidung, einen geringeren für Nahrung ausgeben, als gleichbesoldete männliche Angestellte, so drückt sich darin die Wirksamkeit sozialer Anschauungen aus, welche für die Konsumgestaltung schlechthin entscheidend sind.

b) Das Gesetz der Bedürfnissättigung.

Den Menschen machen sich die Bedürfnisse in einzelnen Bewußtseinsakten, den *Bedürfnisregungen*, geltend. Diese einzelnen Bedürfnisregungen sind es auch, welche den Gegenstand der Befriedigung bilden. Am deutlichsten zeigt sich das beim Nahrungsbedürfnis. Niemand kann das Nahrungsbedürfnis für länger als etwa längstens einen Tag befriedigen. Wenn sein Hunger noch so groß sein mag, so wird er doch nur in bestimmten Quantitäten Nahrung zu sich nehmen können, sein Bedürfnis nach Nahrungsaufnahme wird bald geringer, schließlich null. Nach einigen Stunden wird es dann wieder erwachen und neue Befriedigung verlangen. Beim Nahrungsbedürfnis zeigt sich auch das von WIESER sogenannte Gesetz der *Bedürfnissättigung* am klarsten. Es besteht darin, daß nach Befriedigung der ersten, dringlichsten Bedürfnisregung die nächste sich mit geringerer Dringlichkeit bemerkbar macht, daß die dritte Bedürfnisregung einen noch geringern Akzent der Dringlichkeit aufweist usw. Infolgedessen wird die Wichtigkeit desjenigen Gutes, von welchem die dringlichste Bedürfnisbefriedigung abhängig ist, im Bewußtsein größer erscheinen, als anderer Güter, welche weniger dringliche Bedürfnisse zu befriedigen bestimmt sind. Dieses Gesetz der Bedürfnissättigung gilt auch für das Kleidungs- und Wohnungsbedürfnis und alle übrigen. Es gilt namentlich auch dort, wo Güter von dauerbarer Natur, die also durch den Konsumakt nicht sofort vernichtet werden, sondern längere Zeit gebraucht werden können, die Mittel der Bedürfnisbefriedigung sind. Auch hier wird *eine* Einheit des Gutes (z. B. ein Zimmer, ein Anzug) das Wohnungs- bzw. Kleidungsbedürfnis in seiner primitivsten Form befriedigen, ein weiteres der nächsten weniger dringlichen Bedürfnisregung zur Befriedigung verhelfen usw.

c) Gegenwärtige und künftige Bedürfnisse.

Der Mensch, welcher rationell verfährt, wird also zunächst die dringlichsten Bedürfnisse — bzw. Bedürfnisregungen — decken und sich erst nach deren Deckung den weniger dringlichen zuwenden. Hiebei wird er, wenn er ein homo oeconomicus ist, auch die in Zukunft erst entstehenden Bedürfnisregungen mit berücksichtigen. Er wird „wirtschaften“ mit Hinblick darauf, daß es nicht nur ein Heute, sondern auch ein Morgen gibt. Es ist ein Zeichen primitiver Wirtschaftsführung (wie wir sie namentlich bei den Natur-

völkern finden), daß bloß das in die Augen springende Bedürfnis gesehen wird. In allen Wirtschaftsformen — in der Bedarfsdeckungs- wie in der Verkehrswirtschaft — werden aber auch die in Zukunft erst entstehenden Bedürfnisregungen in dem wirtschaftlichen Handeln mitberücksichtigt, wenn erst die Sorge für die Bedürfnisdeckung zum Gegenstande rationellen Handelns gemacht wird. Das erfolgt entweder durch Einsammlung einer Reserve von Gütern, die in Zukunft entstehende Bedürfnisse decken können (Erbauung eines haltbaren Hauses, welches die Wohnbedürfnisse der Zukunft sicherstellt, Beschaffung zahlreicher Kleidungsstücke, Beschaffung eines Vorrates an dauerhaften Nahrungsmitteln, an Brennholz usw.), oder durch Ansammlung eines Vorrates von Geld (im oben gebrauchten Sinn) als eines Mittels, sich jederzeit Zugang zu jenen Gütern zu verschaffen, die geeignet sind, die in Zukunft entstehenden Bedürfnisse zu befriedigen. Derart wird also der „Wirtschaftsplan" in die Zukunft hinein erstreckt und es ist diese Tiefendimension der Wirtschaft eines der wichtigsten Symptome dafür, ob wir von Wirtschaften im Sinne eines rationalen Handelns zum Zwecke der Bedarfsdeckung überhaupt sprechen können.

d) Wirtschaft und Bedürfnisse.

Wir müssen bei der Beziehung der Wirtschaft zu dieser ersten Grundtatsache schon die Bedarfsdeckungs- und die Verkehrswirtschaft unterscheiden. Dabei wollen wir hier und im folgenden immer gleich von der entwickelten Verkehrswirtschaft in dem oben gegebenen Sinn sprechen. In der Bedarfsdeckungswirtschaft ist zwischen der Gütererzeugung und dem Bedürfnis ein direkter Zusammenhang. Es wird nämlich für die bestimmten Bedürfnisse bestimmter Menschen erzeugt. Die Bedürfnisse regulieren daher unmittelbar die menschliche Tätigkeit.

In der entwickelten Verkehrswirtschaft erlangt allerdings auch die Produktion für den Erzeuger erst einen Sinn, wenn sie das Bedürfnis eines Menschen befriedigt. Nur dann nämlich kann er hoffen, seine Produkte auszutauschen und so zu den Gütern zu gelangen, um derentwillen allein er arbeitet.

Das wird der Fall sein, wenn er auf Bedürfnisse jemandes auftrifft. Da in der entwickelten Verkehrswirtschaft die Produktion nun nicht für die bestimmten Bedürfnisse bestimmter Menschen erfolgt, so muß sie so eingerichtet werden, daß sie auf dem Markte den Bedürfnissen irgendwelcher Produzenten entgegenkommt. Ob das der Fall sein wird, ist im voraus nicht zu sagen. Man kann es nur vermuten, wenn man weiß, in welcher Menge in der Regel das Gut auf dem Markte gesucht wird. Dabei ist es gleichgültig, wer es sucht. Die Gesamtmasse der ein bestimmtes Gut auf dem Markte Suchenden ist die Nachfrage. Sie ist die Summierung aller auf dem Markte auftretenden Bedürfnisregungen einzelner Menschen. Diese Bedürfnisregungen kommen hier insofern in Betracht, als ihre Träger bereit sind, für die Erwerbung des Gutes ein Opfer zu bringen.

In der Bedarfsdeckungswirtschaft ist der Umfang der Produktion von den Bedürfnissen, für welche produziert wird, abhängig. In der Verkehrswirtschaft ist das auch bis zu einem gewissen Grade der Fall. Der Produzent kann aber oft nicht wissen, wie groß die Bedürfnisse sein werden, die sich seinem Produkte zuwenden. Denn das wird immer von der Nachfrage und von der Gestaltung der Nachfragen in den aufeinander folgenden Zeiträumen abhängen. Läßt sie nach, so zeigt sich, daß seine Produkte nicht mehr der Befriedigung von Bedürfnissen zu dienen geeignet sind. Oder es kann auch sein, daß sich die Zahl der Produzenten vermehrt hat, bei gleichbleibender Nachfrage. Die Erzeugung des individuellen Produzenten wird dann einer verringerten Nachfrage begegnen.

e) Nachfrage und Angebot.

Damit haben wir schon eine zweite Grundtatsache gestreift, welche mit der ersten unmittelbar zusammenhängt. In der Bedarfsdeckungswirtschaft ist die Produktion durch die Bedürfnisse, welche befriedigt werden sollen, ihrem Inhalt und Umfang nach gegeben. Sie ist ebenso konkret, exakt, als die Bedürfnisse. Die Produktion kann nie ins Blinde laufen, weil sie auf einen bestimmten Konsumakt abzielt. Selbst wenn sie größer ist, als dem Bedürfnis ent-

sprechen würde (nehmen wir z. B. eine Fronhofswirtschaft an), so würde lediglich die Bedürfnisbefriedigung reichlicher ausfallen, und die Erzeugung in der nächsten Produktionsperiode zugunsten einer andern eingeschränkt werden. Es wurden z. B. zuviel Fässer erzeugt, denn die Weinernte ist nicht so reichlich, als man annahm. In diesem Fall werden späterhin weniger Fässer erzeugt werden, bis der überschüssige Vorrat verbraucht ist. Irgendeine Schwierigkeit für den Gesamtzusammenhang der Wirtschaft ist nicht gegeben. Anders in der entwickelten Verkehrswirtschaft: hier richtet sich die Produktion auf die zur Nachfrage umgeformten Bedürfnisse.

So wie die Bedürfnisse, so wird auch die Produktion einen andern und zwar einen abstrakten Sinn bekommen. Wir nennen sie: das Angebot. Denn alles was produziert wird, tritt ja auf den Markt, indem es Tauschmittel gegen sich zu erwerben sucht. Alles Produzierte bietet sich an und ist daher gleichartig allem andern Produzierten. Es verschmilzt zu dem gestaltlosen Angebot und tritt als solches der gestaltlosen Nachfrage gegenüber. In dem Auf und Ab von Nachfrage und Angebot spiegelt sich das Grundverhältnis der Produktion.

Noch ein Wort ist aber zur nähern Bestimmung des Begriffs Nachfrage notwendig: daß Menschen Bedürfnisse haben, daß sie Güter erwerben möchten, um sie zu befriedigen, genügt nicht, um eine Nachfrage im hier gebrauchten Sinne des Wortes zu schaffen. Eine solche Nachfrage ist immer vorhanden. Aber dem Produzenten kommt es ja nicht darauf an, die Bedürfnisse bestimmter Personen zu befriedigen. Sondern er will dadurch, daß er den Bedürfnissen entgegenkommt, Tauschgüter erwerben, um seine eigenen Bedürfnisse befriedigen zu können. Indem er Menschen sucht, welche seine Produkte benötigen, so sucht er doch nur solche Menschen, die imstande sind, Tauschgüter für Erwerbung des Produktes hinzugeben. Die Produzenten interessieren also nur solche Menschen, die im Besitze von Tauschgütermengen sind. Wenn wir nun eine Welt annehmen, in welcher das Tauschgut nur erworben werden kann durch Hingabe eines Produktes, so besteht die Nachfrage nach einem Produkt, z. B. Seife, aus lauter Produzenten,

welche ihr Produkt bereits vorher gegen eine Menge des Tauschgutes hingaben und nun als Besitzer von Tauschgut seifesuchend auf dem Markte erscheinen können. Jede Nachfrage auf dem Markte zeigt uns also in einer solchen Gesellschaft, daß schon wirtschaftlicher Tausch von Produkten vorangegangen ist, wie umgekehrt wiederum der wirtschaftliche Tausch von Produkten, hier der Seife, in die Hände der Produzenten Tauschgüter hineinspielt, welche eine Nachfrage darstellen können und in der Regel der Fälle auch darstellen werden. So gehen Angebot und Nachfrage ineinander. Ja sie sind die zwei Seiten derselben Markttatsache, des Austausches der Produkte auf dem Wege der Hingabe und des Empfanges von Tauschmitteln. Nachfrage ist also nur die nach dem gelungenen Tausch von Produkten gegen Tauschmittel eintretende Bewegung auf dem Markte, welche sich auf den Erwerb von Gütern richtet und bereit ist, Tauschmittel für Güter hinzugeben. Ebenso ist ja auch Angebot nicht Bereitwilligkeit, schlechthin Produkte herzugeben, sondern gegen Tauschgüter herzugeben. Das Verschenken von Produkten fällt außerhalb des Rahmens wirtschaftlicher Handlungen und also außerhalb des Marktes.

2. GUT UND WARE.

a) Der Gutsbegriff.

Unter Gut verstehen wir ganz allgemein ein Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse. Und zwar nennen wir zunächst die sachlichen Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse: Güter. Alle Wirtschaft dreht sich (wenn wir von Diensten absehen) um die Beschaffung solcher sachlicher Mittel zur Befriedigung von Bedürfnissen. Was ein Gut ist, ist wieder nicht durch Beschreibung, durch Aufzeigung von Eigenschaften zu bestimmen, sondern hängt ausschließlich davon ab, ob es ein Bedürfnis befriedigt oder nicht. Es mag dazu geeignet sein, aber nicht auf einen Menschen treffen — z. B. in der Wüste — dann ist es kein Gut. Umgekehrt, es mag von allen Menschen verworfen werden als nutzlos, unbrauchbar, hingegen das Bedürfnis eines Menschen befriedigen — dann ist es doch für diesen ein Gut. Es

kommt also ganz auf die Sachlage an, ob ein körperliches Ding der Außenwelt zu einem Gut wird oder nicht.

b) Freie Güter und wirtschaftliche Güter.

In der Wirtschaft sind zwei Arten von Gütern zu unterscheiden.

1. Solche, die in ungezählter Fülle vorhanden sind, verglichen mit den Bedürfnissen der Menschen, z. B. die Beeren im Walde, das Wasser an der Quelle. Diese Güter, nehmen wir an, sind so reichlich vorhanden, daß alle ihre Bedürfnisse daran stillen können und noch immer eine große Zahl von Gutseinheiten ungenützt bleibt. Solche Güter, welche reichlicher vorhanden sind, als das unersättlichste Bedürfnis sie wünschen mag, nennen wir freie Güter.

2. Den Gegensatz dazu bilden die wirtschaftlichen Güter. Wirtschaftlich nennen wir ein Gut dann, wenn nicht alle Bedürfnisregungen, zu deren Befriedigung das Gut dient, gedeckt werden. Das ist nun bei der übergroßen Mehrzahl der Güter der Fall. In der deutschen Volkswirtschaft z. B. ist — und das war auch vor dem Kriege nicht anders — weder so viel Brot, noch so viel Zucker, noch so viel Tuch, noch so viel Wohnraum usw. vorhanden als begehrt wird. Es gibt also kein Bedürfnis, das bei allen Menschen voll gesättigt werden würde, oder auch nur — bei anderer Verteilung des Vorhandenen — voll hätte gesättigt werden können. Praktisch genommen sind daher alle Güter wirtschaftliche Güter. Sie sind im Verhältnis zu den Bedürfnissen sowohl, als auch zur Nachfrage (im oben gebrauchten Sinn): knapp. Man muß also mit ihnen sorgfältig umgehen, um den größtmöglichen Nutzeffekt aus ihnen herauszuholen. Das heißt: man muß mit ihnen „wirtschaften" (s. S. 20), während freie Güter nicht Gegenstände der Wirtschaft sind. Die freien Güter zeigen im Laufe der Wirtschaftsentwicklung die Tendenz, sich sehr zu verringern. Ehedem war in Zeiten guter Ernte das Getreide beinahe ein freies Gut, es brauchte bei überreicher oder guter Ernte niemand zu hungern. In der entwickelten Verkehrswirtschaft hat auch überreichliches Angebot diese Wirkung nicht, weil die Ausweitung des Wirtschaftsgebietes die Güter in die

Marktgebiete größerer Nachfrage abströmen läßt. So können wir die freien Güter vernachlässigen; jedenfalls bilden sie, soweit noch vorhanden, keinen Gegenstand der Wirtschaft.

c) Genußgüter und Zwischenprodukte.

Die wirtschaftlichen Güter zerfallen wiederum in zwei Gruppen: es gibt solche, welche den menschlichen Bedürfnissen unmittelbar dienen können. Sie können, dem Konsum zugeführt, unmittelbar ein menschliches Bedürfnis befriedigen. Alle Nahrungsmittel, Kleidung, Wohnung, alle Luxusgegenstände, gehören hieher, kurz alles, was als „Fertigprodukt" zu Befriedigung eines menschlichen Bedürfnisses hergestellt ist. Davon sind zu scheiden alle diejenigen Güter, welche eine Vorstufe zu einem Endprodukt darstellen und durch Einschlagung eines Produktionsprozesses erst zu einem Fertigprodukt, zu einem Genußgut werden. So z. B. ist jedes Werkzeug, jede Maschine nicht unmittelbares Genußgut, sondern dient erst, eingestellt in einen Erzeugungsprozeß, zur Herstellung von Genußgütern; ebenso alle Rohstoffe. Alle diese Güter, welche nur mittelbar zur Herstellung von Genußgütern dienen, nennen wir Zwischenprodukte (Böhm-Bawerk) oder „Güter entfernterer Ordnung" (v. Wieser).

Mit der Entfaltung der Produktivkräfte, mit fortschreitender Arbeitsteilung, wird die Zahl der Zwischenstufen immer größer, die ein Rohstoff durchläuft, bevor er Fertigprodukt, oder Endprodukt wird. Der primitiven Gütererzeugung ist eigentümlich, daß der Rohstoff in der Hand eines und desselben Menschen mit sehr wenigen und primitiven Behelfen zum Genußgut geformt wird. Die entwickelte Verkehrswirtschaft schiebt zwischen den Rohstoff und das Endprodukt eine große Reihe von Manipulationen; sie schiebt, wie es Böhm-Bawerk ausdrückt, lange und zeitraubende Produktionsumwege zwischen den Rohstoff und das Fertigprodukt, so daß der Masse nach betrachtet, die Zwischenprodukte immer mächtiger anschwellen. Der Gegensatz zwischen den einfachen Werkzeugen des Handwerks und dem mächtigen Maschinenpark einer Fabrik springt in die Augen. Freilich ist es möglich, auf diesem Produktions-

umweg ein vielfaches von Endprodukten herzustellen, verglichen mit der Erzeugung nach den alten primitiven Methoden.

Unter den Produktionsmitteln sehen wir eines, das selbst nicht produziertes Produktionsmittel, sondern den Menschen gegeben ist, nämlich Grund und Boden. An dieser Stelle sei nur hervorgehoben, daß diesem Produktionsmittel zwei Eigenschaften zukommen, die wirtschaftlich, wie sich später zeigen wird, von Bedeutung sind. Der Grund und Boden, als Träger der Agrarproduktion und Grundlage jeder menschlichen Tätigkeit überhaupt ist im Rahmen eines gegebenen Wirtschaftsgebietes unvermehrbar und außerdem: unzerstörbar. Der Grund und Boden ist also ein dauerndes Produktionsmittel, er kann, von ganz seltenen Unglücksfällen, wie etwa Vernichtung durch Flutwellen, nie vernichtet werden. Hingegen gehen die andern Produktionsmittel, z. B. Maschinen, ganz normalerweise in die Produktion ein, verbrauchen sich in ihr und sind nach Ablauf ihrer „Lebensdauer" wirtschaftlich nicht mehr vorhanden.

Das vom Boden Gesagte gilt freilich nur in gewissen Grenzen. Denn die menschliche Arbeit ist notwendig, um aus dem „Boden", wie ihn die Natur darbietet, überhaupt erst ein Produktionsmittel zu machen, so durch Rodung des Urwaldes, Entwässerung, Bebauung usw. Auch kann menschliche Arbeit den derart vorhandenen Boden verbessern, Mangel an Arbeit ihn wieder verschlechtern, also „vernichten" im wirtschaftlichen Sinn. Aber immer ist richtig, daß der Boden als Substanz vorhanden ist und bleibt, und daß diese Substanz den Menschen bestimmte Produktionsmöglichkeiten darbietet, die nicht vernichtet und nicht vermehrt werden können.

d) Der Begriff der Ware.

Bisher haben wir jedes Ding, das Bedürfnisse der Menschen befriedigt, ein Gut genannt, und den Inhalt des Wirtschaftens in der Erzeugung von solchen Gütern gesehen. Ein jedes nützliche Ding ist ein Gut, und alle Produktion geht darauf aus, solche nützliche Dinge zu schaffen. Ihre Gutsqualität knüpft sich einmal an konkrete Eigenschaften, z. B. die der Gespinste daran, daß sie schmiegsam und schlechte Wärmeleiter sind; die der Nahrungsmittel daran, daß sie Nährwerte enthalten und vom Körper absorbiert werden können; die der Kohle daran, daß sie eine bestimmte Anzahl von Kalorien bei der Verbrennung entwickelt usw. Es sind also immer Brauchbarkeiten, welche ein Gut für den Menschen bedeutsam machen, welche die Voraussetzung dafür bilden, daß ein Gut Bedürfnisse zu befriedigen vermag.

Wie immer gewirtschaftet werden mag, immer wird das Ziel und jedenfalls das angestrebte Resultat wirtschaftlicher Tätigkeit die Herstellung von Gütern mit Brauchbarkeiten bilden. Aber diese Brauchbarkeit wechselt ihre Bedeutung in der geschichtlichen Entwicklung. Sie ist und bleibt nicht immer das unmittelbare Ziel wirtschaftlicher Tätigkeit. Das unmittelbare Ziel wirtschaftlicher Tätigkeit in der Bedarfsdeckungswirtschaft ist die Brauchbarkeit, also ganz bestimmte Eigenschaften. In dieser werden Güter mit ihren bestimmten Qualitäten, dem Wirtschaftsplan gemäß, hergestellt. Es werden z. B. auf dem Fronhof eine bestimmte Anzahl von Rüstungen für die Ritter und Knappen angefertigt, es werden bestimmte Teppiche für den Rittersaal oder die Schlafgemächer gewirkt, es werden Gewebe größerer oder geringerer Feinheit, je nach den Zwecken, hergestellt, so wie sich auch die Landwirtschaft des Fronhofs den Bedürfnissen gemäß gestaltet.

Selbst in der einfachen Verkehrswirtschaft ist diese unmittelbare Beziehung zwischen Produktion und Gebrauch noch vorhanden. Das wirkt bis heute nach. So überall dort, wo auf Bestellung gearbeitet wird. Solange also das Handwerk Kundenproduktion ist, ist jeder Produktionsakt auf eine bestimmte Brauchbarkeit eingestellt.

Aber schon hier beginnt sich für alle diejenigen Gewerbe der leitende Gesichtspunkt etwas zu verschieben, welche nicht auf Bestellung, sondern für einen Markt, für die Nachfrage arbeiten. Da ist die Einheit der Wirtschaft, gegeben durch organische Verknüpfung von Produktion und Konsum, zerbrochen. Die Produktion ist nicht abgestellt auf die Befriedigung konkreter Bedürfnisse konkreter Menschen. Sondern sie ist abgestellt auf „Nachfrage" in dem oben gekenn-

zeichneten Sinn. Allerdings diese Nachfrage wird nur geweckt, das Ziel des Austausches wird nur erreicht, wenn das Produkt auch auf Bedürfnisse von Menschen trifft. Aber das ist für den Produzenten nicht mehr das Wesentliche, das tritt für ihn zurück. Für ihn ist jetzt nur mehr wichtig, daß er sein Produkt austauschen kann, daß es Absatz findet. All sein Bestreben richtet sich darauf, daß sein Produkt imstande ist, sich auszutauschen, daß es tauschfähig wird. Je leichter es sich austauscht, je größer der Gegenwert ist, den das Produkt im Eintausch hat, um so zweckmäßiger ist die Produktion für den Produzenten gewesen. Und das braucht durchaus nicht mit der Schaffung höherer oder edlerer Brauchbarkeit zusammenzufallen. Ein Produkt, dessen alleinige Bestimmung ist, sich auszutauschen, nennen wir eine Ware. Für die Ware ist die Tauschfähigkeit das Wesentliche, so wie für das Gut: die Brauchbarkeit. Die Brauchbarkeit ist etwas konkretes, das sich beschreiben läßt, die Tauschfähigkeit, oder Absatzfähigkeit ist abstrakt. So wird auch hier das konkrete, farbige Element in der Verkehrswirtschaft durch ein abstraktes ersetzt.

Alle Produkte, welche in der entwickelten Verkehrswirtschaft hergestellt werden, kommen ökonomisch nur insoweit in Betracht, als sie austauschbar sind; und ihr ökonomisches Gewicht bestimmt sich ausschließlich danach, gegen wieviel andere Produkte (durch das Medium des Tauschmittels hindurch) sie ausgetauscht werden können.

e) Warenproduktion und entwickelte Verkehrswirtschaft.

Die Tatsache, daß die Produkte jetzt, in der entwickelten Verkehrswirtschaft, nur ihrer Austauschbarkeit gemäß geschätzt werden, ist eine Folge der Arbeitsteilung, aber nicht der Arbeitsteilung allein. Denn eine Arbeitsteilung kann auch in der Bedarfsdeckungswirtschaft erfolgen. Auch in dieser werden die einzelnen Menschen in ihrer Tätigkeit spezialisiert; doch hören ihre Produkte nicht auf, erstlich und ausschließlich als Brauchbarkeiten betrachtet zu werden. Das Phänomen des Tausches tritt erst dann in den Vordergrund, und wird erst dadurch für die einzelnen Produzenten von entscheidender Bedeutung, daß jeder einzelne, ohne Verbindung mit dem andern und ohne Einordnung in einen umfassenden Wirtschaftsplan, für den Markt und die Nachfrage erzeugt. Indem jeder das tut, kann er nur für sich arbeiten, wenn er für andere arbeitet; aber ob er für die andern gearbeitet hat, ob seine Produkte Bedürfnisse irgend jemandes befriedigen, entscheidet sich erst, wenn und wofern sich seine Produkte austauschen können. So zerfällt die wirtschaftliche Tätigkeit in der entwickelten Verkehrswirtschaft in zwei, deutlich voneinander geschiedenen Teile: in die Erzeugung, einen technischen Vorgang, und den Absatz, das Eingehen in einen Tauschmechanismus. Hingegen sind in der Bedarfsdeckungwirtschaft diese beiden Phasen in eins verwoben, indem nämlich die Erzeugung sofort einen bestimmten Bedarf deckt, und dieser wieder nur befriedigt werden kann, weil sich eine Erzeugung auf ihn hin orientiert. Dieses „natürliche" Band ist in der entwickelten Verkehrswirtschaft zerrissen, und die Produkte, jetzt Waren, haben ein doppeltes Gesicht: sie sind Träger von Tauschbarkeit für den Erzeuger, Träger von Brauchbarkeit für den Abnehmer.

Daß die Güter nunmehr als Waren, d. h. für den Tausch hergestellt werden, ist nur möglich, wenn die Menschen selbst auf eigenartige Weise in einem wirtschaftlichen Zusammenhang verbunden sind. Die Ware zeigt nicht nur eine Verbindung zwischen Mensch und Dingen an, wie das Gut — sondern eine Verbindung der Menschen untereinander. Die Verbindungen der Menschen untereinander können gar mannigfacher Natur sein, wir brauchen nur an Oikenwirtschaft, Sklavenwirtschaft, kommunistische Wirtschaft zu denken. Der wirtschaftliche Zusammenhang der entwickelten Verkehrswirtschaft ist folgender [1]):

1) Hierbei halte ich mich im Wesen an die Merkmale, welche AMONN für die Verkehrswirtschaft entwickelt hat (Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie. Wien und Leipzig 1911). Die vierte von AMONN aufgestellte Bedingung: „Anerkennung eines allgemeinen sozialen Wertmaßes und Tauschmittels" halte ich nicht für wesentlich: sie ist nämlich schon die Folge der unter 1—3 genannten Bedingungen. Eine arbeitsteilige Produktion bedeutet schon: Existenz eines allgemein anerkannten sozialen Wertmaßes und Tauschmittels, wie sofort unten (unter 3. Das Geld) dargelegt werden wird.

1. Es muß die Möglichkeit der Produktion, als einer individuellen Produktion, gegeben sein. Was nur der Fall sein kann, wenn Individuen die freie Verfügungsmacht über „äußere“ Objekte, also die Produktionsmittel und die Produkte haben. Es muß also persönliche Freiheit und privates Eigentum gegeben sein.

2. Es muß der freie Wechsel dieser Verfügungsmacht anerkannt sein, so daß ein Tausch wirklich eine Aenderung der Verfügungsmacht herbeiführt.

3. Es muß die Bestimmung darüber, in welchem Verhältnis getauscht wird, den Tauschenden vollkommen frei überlassen bleiben. Es darf also nicht von einer objektiv zwingenden Gewalt das Austauschverhältnis der Produkte untereinander bestimmt werden („freier Verkehr“).

Daß die ersten beiden Bedingungen erfüllt sein müssen, um eine entwickelte Verkehrswirtschaft zu ermöglichen, braucht keiner weiteren Begründung. Hingegen sei noch ein Wort zur Ableitung der dritten hinzugefügt: wenn sich das Austauschverhältnis der Produkte untereinander nicht im Verkehr feststellt, sondern etwa durch eine obrigkeitliche Stelle vorgeschrieben wird, so wird die Anzahl der auf den Markt gebrachten Produkte nur selten mit der Anzahl der nachgefragten übereinstimmen. Solche Unstimmigkeiten können auch im freien Verkehr vorhanden sein, und sind täglich vorhanden. Sie gleichen sich aber durch Aenderung der Austauschverhältnisse immer wieder aus. Ist hingegen das Austauschverhältnis gegeben, kann es durch die Beteiligten nicht verändert werden, so müssen auch alle übrigen Bestimmungen der Produktion, z. B. über die Mengen der Güter, welche erzeugt werden, letztlich auch die Bestimmung darüber: wer sie erzeugt, von der Stelle getroffen werden, welche das Austauschverhältnis bestimmt. Denn die Produktion ist, wie sich noch im folgenden zeigen wird, ein zusammenhängender Prozeß, der nicht an einer Stelle beeinflußt werden kann, ohne daß alle seine Teile in Mitleidenschaft gezogen werden. Von einer vierten Bedingung der entwickelten Verkehrswirtschaft wird noch später (S. 47) die Rede sein.

f) Arbeitszusammenhang der entwickelten Verkehrswirtschaft.

In dem wirtschaftlichen Zusammenhang der entwickelten Verkehrswirtschaft existieren also die Dinge (als Waren und Güter) und die Tätigkeiten, die Leistungen der Menschen gleichsam in zwei Ebenen. Erstmals ist die menschliche Tätigkeit innerhalb eines gesellschaftlichen Prozesses gegeben. Jede Tätigkeit ist ein Element in dem arbeitsteiligen Prozeß der Produktion. Die Tätigkeit jedes Menschen ist gar nicht mehr seine eigene Tätigkeit, sondern nur insofern gegeben, als sie sich in den Rahmen der arbeitsteiligen Gesellschaft einfügt. Und das kann sie nur, wenn sie ergänzendes Element ist in einem komplizierten, arbeitsteiligen Zusammenhang. Z. B. heißt „Schneider sein“ in einer entwickelten Verkehrswirtschaft: eingefügt sein in einen Zusammenhang, welchem andere Tätigkeiten, z. B. des Schusters, des Tischlers usw. ebenso wesentlich sind. Nur dadurch, daß auch alle andern Tätigkeiten vertreten sind, ist das Dasein als Schneider möglich. Jeder Tätigkeit müssen also andere Tätigkeiten korrespondieren, und nicht der konkrete Inhalt der Tätigkeit ist von Bedeutung, sondern daß er sich mit andern zu einem universalen Arbeitszusammenhang zusammenfügt. Es ist also nicht wesentlich, daß eine Tätigkeit Gebrauchswerte erzeugt, sondern daß sie mit andern Gebrauchswerten korrespondierend, sich austauschend herstellt. Nicht der konkrete Inhalt der Tätigkeit, sondern daß diese mit andern Tätigkeiten verknüpft ist, ist daher wesentlich. Daneben aber bleibt der ursprüngliche Charakter jeder Tätigkeit noch weiterhin von Wichtigkeit: denn sie kann sich in den Arbeitszusammenhang der andern Tätigkeiten nur einfügen, wenn sie Gebrauchswerte herstellt, wenn sie also konkrete, spezielle Brauchbarkeiten erzeugende Schneider-, Tischlerarbeit usw. ist und bleibt. Die Beziehung des Menschen zum Ding hört also nicht auf, aber sie tritt zurück und ist bloß Voraussetzung dafür, daß sich die Tätigkeit in den arbeitsteiligen Zusammenhang einfügen kann, daß die Produktion auf gesellschaftlicher Stufenleiter erfolgen kann.

Die menschliche Arbeit ist also in der menschlichen Verkehrswirtschaft, ebenso wie ihr Produkt, die Ware,

abstrakt definiert. Der Uebergang von der Güterproduktion zur Warenproduktion bedeutet die Umformung einer konkreten, farbigen Beziehung zwischen Mensch und Ding in eine abstrakt farblose Beziehung von Mensch zu Mensch. Diese Beziehung von Mensch zu Mensch realisiert sich im Tausch, und Ware ist daher alles Austauschbare. Insofern Ware nur das Austauschbare ist, erschöpft sich ihre Bedeutung darin: was sie austauscht. Ihre Bedeutung wird sich für den Produzenten daran messen, welche Gegenwerte sie einzutauschen vermag.

Wenn ich die Ware als das Austauschbare definiere, so ist von da nur ein Schritt, um die Beziehung umzukehren: alles Austauschbare ist Ware; alles, was ich auf dem Markte im Austausch finde, kann ich als Ware auffassen. Alle „Verkehrsobjekte" sind daher Waren. Das Wort „Gut" gebrauchen wir meist in dem Sinn: eines körperlichen Dinges, das Brauchbarkeiten in sich trägt und daher Bedürfnisse befriedigt. Die „Ware" können wir viel weiter fassen, und alles, was sich austauscht, in diesen Begriff einschließen. Dann fallen aber auch die Leistungen und auch die menschliche Arbeit, wofern sie Objekt des Verkehrs sind, unter den Warenbegriff. Desgleichen alles, was gar nicht erzeugt wurde, wie Grund und Boden, ist auch ein Verkehrsobjekt und daher Ware. Es ergab sich daher das Bedürfnis, einen engeren Begriff der Ware zu entwickeln und nur ein beliebig reproduzierbares, fungibles Verkehrsobjekt, Ware zu nennen. D. h.: nur solche Verkehrsobjekte sind Waren in diesem Sinn des Wortes, welche unter den gegebenen Bedingungen nicht nur in begrenzter und einmal gegebener Menge vorhanden sind, sondern bei Durchführung eines Produktionsprozesses immer wieder herstellbar sind, und die des weiteren die Eigentümlichkeit haben, daß sie innerhalb der Gattung — z. B. Getreide — untereinander vertauschbar sind, daß eine Einheit so viel gilt, als die andere.

3. DAS GELD ALS VORAUSSETZUNG DER ARBEITSTEILIGEN VERKEHRSWIRTSCHAFT.

Schon in den bisherigen Ausführungen habe ich den indirekten Tausch erwähnt und jeweils, wenn von der entwickelten Verkehrswirtschaft die Rede war, so gesprochen, als ob sich der Austausch der Produkte nur auf dem Umwege des Geldes vollziehe. Und dies ist in der Tat so. Wir müssen uns die entwickelte Verkehrswirtschaft so vorstellen, daß in ihr aller Austausch von Produkten sich durch ein allgemein anerkanntes Tauschmittel hindurch, nämlich das Geld, vollzieht. (Daß Geld, abgesehen von der Tauschfunktion, noch allgemeines Zahlungsmittel ist, ist noch nicht zur Vorstellung der entwickelten Tauschwirtschaft notwendig. Es genügt, daß wir es als allgemeines Tauschmittel annehmen.) Nur so ist eine arbeitsteilige Verkehrswirtschaft möglich. Dabei ist es gleichgültig für uns, wie es zur Entstehung des Geldes kam. Am meisten hat die These C. Mengers für sich, daß sich das Geld aus der tauschfähigsten Ware entwickelte, welche bei jedem Tauschakte gesucht wurde, weil ihr Besitz den Zugang zu jedem beliebigen anderen Gute eröffnete. Hier interessiert uns aber, wie noch einmal hervorgehoben sei, nicht die Entstehung des Geldes, sondern was es ist, und in welcher Weise es immer, als dauernde ökonomische Kategorie, notwendig ist.

Eine arbeitsteilige Verkehrswirtschaft ist nur möglich, sie kann nur existieren, wenn alle Produkte in ihr frei gegeneinander ausgetauscht werden können, z. B. ganz ohne jede Schwierigkeit in eine Quantität einer jeden beliebigen andern Ware verwandelt werden können. Das setzt aber indirekten Tausch und Geld voraus, wie sich sofort zeigen wird. Der indirekte Tausch bedeutet, daß die produzierte Ware, z. B. Garn, zuerst gegen eine vom Produzenten nicht benötigte Ware, z. B. Eisen, eingetauscht wird, welche er nur deshalb erwirbt, weil er annimmt, daß er sie gegen diejenige Ware, welche er eigentlich braucht, z. B. Getreide, vertauschen kann. In jedem indirekten Tausch wird also Ware gegen Ware auf einem Umwege getauscht, und das Austauschverhältnis der produzierten und letztlich begehrten Ware — hier Garn gegen Getreide — kann durch ihren Austausch gegen die vermittelnde Ware gekennzeichnet werden. Jede Ware kann durch die ihr korrespondierende Quantität der vermittelnden Ware ausgedrückt werden, und den Produzenten wird schließlich, bei indirektem Tausch, nur

interessieren, welche Menge der vermittelnden Ware er für sein Produkt erhält. Aber erst wenn die Reduktion aller Produkte und Produktionsmittel auf eine Quantität durchgehend gewährleistet ist, ist arbeitsteilige Verkehrswirtschaft möglich. Wenn diese Reduktion auf Quantitäten, d. h. auf einen allen Produkten gleichartigen Ausdruck, nämlich n i c h t erfolgt, so müßte Austausch von Produkt gegen Produkt stattfinden. Es würde sich z. B. tauschen müssen: Garn gegen Fleisch, Getreide, Wohnung, Maschinen. Aber die Besitzer d i e s e r Produkte haben Garn nicht notwendig, suchen es nicht auf dem Markte. Einzig und allein der Weber sucht Garn auf dem Markte. Aber dieser hat nur Gewebe zum Austausch anzubieten. Es müßte also erfolgen: Austausch von Garn gegen Gewebe und weiters dieses Gewebes gegen alle Produkte, deren der Garnproduzent bedarf. Hier haben wir aber schon einen indirekten Tausch vor uns, welcher sich also in j e d e r arbeitsteiligen Verkehrswirtschaft s o f o r t einstellen muß. Selbst wenn wir annehmen sollten, daß der Spinner gegen Garn u n m i t t e l b a r all diejenigen Produkte, deren er bedarf, eintauschen könnte, also z. B. Brot, Fleisch, Wohnraum, Werkzeug usw., so wäre das nur möglich, weil der größte Teil seiner Partner dann auf dem Markte das Garn erwirbt, nicht um es zu verbrauchen, sondern um es gegen andere Waren auszutauschen, also den indirekten Tausch als Weg zu ihrer Bedürfnisbefriedigung wählt. Für e i n e n der Tauschenden wird daher der Tausch fast immer i n d i r e k t e r Tausch sein, was sich schon aus der Arbeitsteilung ergibt. Denn das Garn benötigt ja nur der Weber oder der Zwirner. Diese verfügen aber als Gegengabe nur über Gewebe und Zwirne. Daher ist ohne indirekten Tausch eine Befriedigung der Bedürfnisse für arbeitsteilige Produzenten in der Verkehrswirtschaft überhaupt unmöglich, und daher ist auch arbeitsteilige Produktion in der Verkehrswirtschaft ohne indirekten Tausch unmöglich. Es ist nicht etwa so, daß der indirekte Tausch, wie das manchmal dargestellt wird, die Verwicklungen des direkten Tausches, wo Ware gegen Ware getauscht wird, erspart, also nur eine höhere Zweckmäßigkeit darstellt. Nicht um den Tausch zu e r l e i c h t e r n , sondern um a r b e i t s- t e i l i g e P r o d u k t i o n ü b e r h a u p t e r s t z u e r- m ö g l i c h e n , ist daher indirekter Tausch notwendig. Ist dieser einmal gegeben, so führen dieselben Gründe, welche den indirekten Tausch zur unentbehrlichen Voraussetzung der arbeitsteiligen Produktion machen, auch zum Gelde, im Sinne eines allgemein anerkannten Tauschgutes. Allerdings ist es möglich, daß in einem Verkehrskreise mehrere Waren den Charakter allgemein begehrter und anerkannter Tauschgüter erhalten. Das ändert aber prinzipiell nichts an dem Grundcharakter des Geldes. Ist ein solches allgemeines Tauschmittel gegeben, d. h. ist es möglich, alle Produkte gegen e i n u n d d a s s e l b e Tauschgut herzugeben und für dasselbe wieder alle a n d e r n Produkte zu erwerben, so ist auch schon die höchst einfache Formel für die Warenproduktion gefunden: indem nämlich in die Warenproduktion wieder nur Waren eingehen (denn auch Maschinen, Rohstoffe, Arbeitskräfte sind Waren), erscheinen sie in ihm als Austauschelemente und a l s s o l c h e lediglich als eine bestimmte Quantität des Tauschgutes, für das sie auf dem Markte erworben wurden. Und die Produktion kann wieder von vorne beginnen, wenn am Ende des Produktionsprozesses wenigstens so viel an Tauschgut zur Verfügung steht, als vor dem Beginn der letzten Produktionsperiode: denn für diese sind bei gleichbleibenden Austauschverhältnissen dann wieder alle Produktionsbestandteile auf dem Markte zu erwerben. Oder noch anders ausgedrückt: ein allgemeines Tauschmittel gestaltet die Produktion zu einer r e c h e n h a f t e n und — das letzte und wichtigste Glied des Gedankens: d i e a r- b e i t s t e i l i g e P r o d u k t i o n d e r V e r k e h r s w i r t- s c h a f t i s t n u r a l s r e c h e n h a f t e m ö g l i c h — und deshalb ist das Geld nicht nur von der Seite des Marktes, sondern auch von der Seite der Produktion gesehen, in der Funktion des allgemeinen Tauschmittels eine notwendige, nicht wegzudenkende ökonomische Kategorie in der arbeitsteiligen entwickelten Verkehrswirtschaft. Diese kann ohne das Geld (als allgemein anerkanntes Tauschgut verstanden) keinen einzigen Augenblick existieren. Sie würde, wenn Geld n i c h t mehr als allgemein anerkanntes Tauschgut gegeben wäre, in wirtschaftliche Atome auseinanderfliegen.

4. PRODUKTIONSMITTEL UND KAPITAL.

a) Produktionsmittel in der Bedarfsdeckungswirtschaft.

In der Bedarfsdeckungswirtschaft unterscheiden wir scharf zwischen den Produkten, die sofortigem Verbrauch überantwortet werden (Konsumgüter), und denjenigen Produkten, welche erst in einen weiteren Prozeß eingehen müssen (Produktionsmittel). Diese P r o d u k t i o n s m i t t e l sind teils sachliche, teils persönliche (Arbeitsleistung). Allerdings verschwimmt von einem bestimmten Standpunkt aus die Grenze zwischen Produktionsmitteln und Konsumgütern. Denn das Konsumgut, das in die Hand des Arbeiters geleitet wird, dient zugleich dazu, um seine Arbeitskraft zu erhalten und für den nächsten Tag bereitzustellen. Insofern aber die Arbeitskraft eines der wichtigsten Produktionsmittel auch in der Bedarfsdeckungswirtschaft ist, haben wir keinen Unterschied mehr zwischen Produktion und Konsum. Dennoch wollen wir an dieser Scheidung festhalten, weil es ja 1. vielen Konsum gibt, der nicht Ausgangspunkt einer neuen Produktion wird — der Konsum aller Unproduktiven gehört hieher, und weil 2. die Frage, ob der Konsum so verwendet wird, daß sich die Arbeit reproduziert, offen bleibt. Jedenfalls ist der Produzent als Konsument nicht in demselben Sinn reproduzierend aufzufassen, als wenn er eine neue Maschine anschafft.

Das Produktionsmittel ist also Voraussetzung der Produktion in der Bedarfsdeckungswirtschaft. Sie muß als Ganzes so eingerichtet sein, daß immer wieder auch neue Produktionsmittel erzeugt werden, nicht bloß Konsumgüter. Der Wirtschaftsplan muß die Wiederherstellung der Produktionsgüter in sich begreifen, was auch in einfachen Verhältnissen sehr leicht war. Es ist selbstverständlich, daß genügend Arbeitskräfte bereitgestellt werden müssen, um die Gebäude instand zu halten, bei Erweiterung der Betriebe auch die Betriebsgebäude zu vergrößern, die Reparaturen an den Geräten vorzunehmen usw. Das Werkzeug wird also laufend instand gehalten, ergänzt und die Produktionsmittelunterlage so erhalten bzw. verbreitert. Die Sorge für die stetige, nachhaltige Produktion ist daher mit der Sorge um die Produktion gleichbedeutend.

b) Umformung der Produktionsmittel zu Kapital in der entwickelten Verkehrswirtschaft.

In der e n t w i c k e l t e n V e r k e h r s w i r t s c h a f t finden wir gleichfalls Produktion mit Produktionsmitteln. Hier aber in besonderer Form, welche wir betonen müssen. Es ist der entwickelten Verkehrswirtschaft eigentümlich, daß in ihr die Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel nur einer G r u p p e von Menschen (sei es eine Mehrheit, sei es eine Minderheit, jedenfalls sind es nicht a l l e) zusteht, und zwar unserer Voraussetzung nach: individuelle Verfügungsmacht. Es gibt also nur individuelle Besitzer an Produktionsmitteln (wobei wir auch kleinere Gruppen, Gesellschaften als „Individuen" definieren können) und nicht alle, welche arbeiten, sind solche Besitzer von Produktionsmitteln. Es gibt infolgedessen auch — mehr oder weniger — zahlreiche Arbeitende, welche über keine Produktionsmittel eine Verfügungsmacht haben, und daher nur arbeiten können, wenn sie ihre Arbeit an den Produktionsmitteln fremder Menschen betätigen. Wir haben also Nur-Besitzer von Produktionsmitteln und Nur-Arbeiter vor uns, und das ist eine weitere, die vierte Voraussetzung, welche wir jetzt den oben (S. 40) genannten noch hinzufügen, um das Bild der entwickelten Verkehrswirtschaft zu erhalten.

Dabei lassen wir die Frage ganz außer Betracht, ob es „von Natur" notwendig ist, daß bei freiem Eigentum der Besitz an Produktionsmitteln unter die Menschen ungleich verteilt ist, ob es notwendig ist, daß Menschen von den Produktionsmitteln g a n z getrennt sind und höchstens einen Besitz von Fahrhabe ihr eigen nennen; wir lassen ferner außer Betracht, wie sich dieser Zustand herausgebildet hat; ob auf dem Wege der Ausmünzung politischer Herrschaft in ökonomische, also auf dem Wege der Gewalt; oder in einer „rein ökonomischen" Entwicklung, weil die Menschen ungleich sind, die einen arbeitsam und sparsam, die andern hingegen träge und unwirtschaftlich. All das ist hier nicht zu untersuchen, sondern lediglich feszustellen, daß in der entwickelten Verkehrswirtschaft, welche den Gegenstand unserer Untersuchung bildet, sich die Produktion vollzieht durch Arbeitsleistungen von Personen an den Produktionsmitteln, die nicht ihnen, sondern a n d e r n gehören.

Wenn dieses Moment der entwickelten Verkehrswirtschaft hervorgehoben wird, so ist damit zugleich gesagt, daß wir nicht an die einfache Verkehrswirtschaft denken, in welcher der Besitz der Produktionsmittel noch nicht in der eben gekennzeichneten Weise verteilt ist. Z. B. in der mittelalterlichen Stadt, in der Zunftwirtschaft, hat innerhalb des städtischen Lebenskreises zwar nicht Jeder Besitz an Produktionsmitteln (es gibt auch da kleine Leute, Gelegenheitsarbeiter, Handlanger, Gesinde, welches im Hause alt wird), aber wesentlich ist, daß in den Zentren des Produktionsprozesses, in der Werkstatt, der Lehrling und Geselle nur eine Vorstufe ist, und jeder ein selbständiger Handwerker wird oder werden kann. Hingegen kennt die entwickelte Verkehrswirtschaft in ihren späteren Stadien die deutliche Trennung von Arbeitskräften und Produktionsmitteln. In dieser entwickelten Verkehrswirtschaft kann Gütererzeugung also nur erfolgen, wenn Träger von Arbeitskräften bei Besitzern der Produktionsmittel arbeiten und zwar arbeiten, unserer früheren Voraussetzung nach, als *freie* Menschen, nicht in irgendeiner politischen Bindung befangen, nicht als politisches Anhängsel des Besitzers der Produktionsmittel — sowie etwa im Mittelalter und bis zur Bauernbefreiung der Bauer das Anhängsel des großen Grundbesitzers bildete. Es ist also für die entwickelte Verkehrswirtschaft in unserem Sinn wesentlich, daß die Besitzlosen doch über sich und ihre Arbeitskraft frei verfügen können. Erst dann nämlich ist ein *allseitiger bloßer Marktzusammenhang* zwischen den Personen hergestellt und es ist die Arbeitskraft genau so wie die Produktionsmittel und die Produkte selbst in einen Austauschmechanismus eingefügt, der also Zielpunkt und Ausgangspunkt aller wirtschaftlichen Handlungen ist[1]).

Innerhalb der arbeitsteiligen entwickelten Verkehrswirtschaft erhalten nun die Produktionsmittel einen besondern Charakter, sie formen sich in ihrem Wesen so um, wie sich das Bedürfnis zur Nachfrage, das Gut zur Ware umgeformt hat. In der Bedarfsdeckungswirtschaft ist nämlich die Produktion immer auf ein bestimmtes Bedürfnis gerichtet, aber auch das Produktionsmittel wird dort hergestellt, um Bedürfnisse zu befriedigen, man benützt es, weil mit seiner Hilfe mehr Brauchbarkeiten hergestellt werden. Es ist eine Unterstützung der menschlichen Hand. In der entwickelten Verkehrswirtschaft hingegen ist das Ziel der Produktion: möglichst zweckmäßige Warenerzeugung. Das Produktionsmittel wird nur insofern angewendet werden, als es den Zwecken der Warenproduktion zu dienen vermag. Das ist, wie sich noch zeigen wird, nicht schon gewährleistet, wenn mit dem Produktionsmittel mehr Produkte hergestellt werden können. Dabei wird es die Produzenten weniger interessieren, welche Gebrauchswerte sie erzeugt haben, und *wessen* Bedürfnisse sie mit den Waren befriedigten. Denn sie erzeugen ja für den *Markt*, sie erzeugen für die Nachfrage, und nur insofern, als Nachfrage notwendig ist, um Waren abzusetzen, interessieren sie auch die Bedürfnisse der Menschen.

1) Eine arbeitsteilige Verkehrswirtschaft mit *Sklaven* als Arbeitselementen z. B. wird also hier nicht untersucht. In dieser wären die hier gebrauchten Begriffe auch nicht ohne weiteres anwendbar.

Diese Produktionsmittel, welche in den Austauschmechanismus des Marktes eingefügt sind, nennen wir jetzt *Kapital*. Dabei ist wesentlich für das Kapital, daß die Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel in den Händen einzelner Menschen ruht. *Nicht jedes Produktionsmittel ist daher Kapital. Sondern das Kapital ist zunächst Produktionsmittel in einem bestimmten gesellschaftlichen Verhältnis*, das oben angedeutet wurde. In diesem dient es dazu, die Warenproduktion vorteilhafter zu gestalten. Von da gelangt man (ähnlich wie bei der Ware) zu einer Umkehrung: alles, was geeignet ist, einen Produktionsprozeß von Waren vorteilhafter zu gestalten, wird angesehen, als ob es ein Produktionsmittel, als ob es „Kapital“ wäre. Z. B. ein Patent, oder ein günstiger Standort usw. Man kann dann schließlich ganz allgemein sagen: *alle Waren, die in einem Erzeugungsprozeß von Waren verwendet werden, sind Kapital.* So ist der Begriff ein *abstrakter* und es ist angedeutet, daß es ein Begriff ist, der nur in einer bestimmten gesellschaftlichen Form der Wirtschaft Verwendung finden kann.

Daß wir es hier mit einem bestimmten „gesellschaftlichen" Verhältnis zu tun haben, kann man sehr rasch klarmachen. Daß Produktionsmittel aufhören, Kapital zu sein, wenn die oben entwickelten gesellschaftlichen Voraussetzungen wegfallen, hat MARX sehr anschaulich demonstriert: der englische Nationalökonom WAKEFIELD, sagt MARX, sieht, daß alle „Kapitalgüter" in den Kolonien nicht ausreichen zu „kapitalistischer" Produktion. So nahm ein Herr Peel, erzählt WAKEFIELD, Lebensmittel und Produktionsmittel um 50 000 £ aus England nach Neu-Holland mit, und außerdem 3000 Personen der arbeitenden Klasse, Männer, Weiber und Kinder. Und „am Bestimmungsorte angelangt, blieb Herr Peel ohne einen Diener, um sein Bett zu machen, oder um Wasser aus dem Fluß zu schöpfen". Wozu MARX bemerkt: „Unglücklicher Herr Peel, der alles vorsah, nur nicht den Export der englischen Produktionsverhältnisse nach dem Svan River!" Es zeigte sich eben, daß genügend herrenlose Produktionsmittel vorhanden waren, so daß die ehemals besitzlosen Arbeitskräfte dem Besitzer des Kapitals nicht mehr zur Verfügung standen. Aus diesem Beispiel zeigt sich noch ein weiteres: die Verfügungsmacht über Produktionsmittel ist, wofern sie *ungleichmäßig* verteilt ist, und woferne es Menschen gibt, welche über keine Produktionsmittel verfügen, zugleich eine Verfügung über Personen, weil diese, um zu existieren, „Arbeit nehmen" müssen bei den Besitzern der Produktionsmittel. Wir haben hier eine Verfügung über Personen lediglich in den abstrakten Formen des Rechtes und Verkehrs. Historisch haben wir bereits vor der entwickelten Verkehrswirtschaft eine solche Verfügung über Personen; sie ist aber eine ausgesprochen direkte, indem die politische Macht ganze Schichten der Gesellschaft, also *jeden* in der betreffenden Schicht, der herrschenden Klasse zuordnet und unterwirft. In der kapitalistischen Wirtschaft haben wir gleichfalls eine Unterwerfung, eine sehr exakt wirkende Zuordnung von Personen zu Produktionsmitteln, bzw. zu deren Besitzern. Aber diese Zuordnung erfaßt nicht den einzelnen als Person. Jeder einzelne ist frei, kein politisches Gesetz bindet ihn, sondern lediglich die Macht des Verkehrs zwingt ihm das Gesetz des Handelns auf. Diese Gesetze des Verkehrs wirken im ganzen und in

der Regel der Fälle (wenngleich sie den einzelnen persönlich frei lassen und er grundsätzlich tun könnte, was er wollte) ebenso exakt, als die bürgerlichen und Strafgesetze. Sie erklären uns, warum — eine ungleiche Verteilung der Produktionsmittel einmal gesetzt und angenommen, daß die Menschen als homines oeconomici handeln — Wirtschaft in dieser Art möglich ist, und sich durch die in ihr lebenden Kräfte immer wieder neu reproduziert. Die Auseinanderlegung der ökonomischen Gesetze in ihrer Wirksamkeit muß das erweisen.

Kapital ist daher, ebenso wie Ware, nicht inhaltlich zu definieren. *Es gibt keinen Realbegriff des Kapitals.* Das Wesentliche vielmehr ist, daß es in einem Erzeugungsprozeß von Waren unter den oben ausgeführten Bedingungen zur Verwendung gelangt. Die Maschine *an sich* ist nicht Kapital. Z. B. ist die Nähmaschine innerhalb des Haushaltes ein bloßes Werkzeug, genau so wie der Kochofen; in einem Erzeugungsprozeß von Waren aber wird sie „Kapital". Ja noch mehr: Produkte, welche unter Umständen Konsumgüter sein können, wie z. B. Möbel, verwandeln sich, wenn sie eingestellt sind in einen Produktionsprozeß von Waren (z. B. im Empfangsraum einer Fabrik) in: Kapital. *Was* Kapital ist, ist demnach nicht durch die Qualitäten der Dinge bestimmt, sondern lediglich durch den Zusammenhang zu entscheiden, in welchem sie stehen. Nur in *verkürzter* Sprechweise pflegt man auch die *Gegenstände*, auf welche sich die Verfügungsmacht erstreckt, Kapital zu nennen; das ist aber ein ungenauer Sprachgebrauch [1]). Wir wollen daran festhalten, daß es einen Realbegriff des Kapitals ebensowenig gibt, als einen Realbegriff der Ware. Es ist zwar Kapital ohne reales, unmittelbares Substrat nicht möglich, aber es ist mit diesem nicht identisch.

1) Manche Theoretiker sind allerdings der Ansicht, daß *jedes* Werkzeug Kapital ist und nennen daher jede Produktion mit Werkzeug, sei sie noch so primitiv, und spiele sie sich unter welchen gesellschaftlichen Bedingungen immer ab: kapitalistisch. So z. B. BÖHM-BAWERK. Für Polemik ist hier kein Raum und daher muß sich die Fruchtbarkeit der hier vertretenen Auffassung an den Darlegungen selbst erweisen.

Inwieferne immaterielle Verhältnisse, wie z. B. Rechte, Patente usw., Kapital sein können, wird sich noch aus dem Folgenden ergeben.

c) Das Kapital in der Geldform.

Die Produktionsweise, welche durch Mitwirkung des Kapitals in dem oben angegebenen Sinn gekennzeichnet ist, und welche also nicht schon bei Verwendung eines hochentwickelten maschinellen Apparates immer gegeben ist, sondern an gesellschaftliche Bedingungen geknüpft wird: nennen wir kapitalistisch. Diese kapitalistische Produktionsform vollzieht sich — warum, ist oben S. 42ff. auseinandergesetzt — in der Geldform.

Der ganze kapitalistische Produktionsprozeß ist demnach nicht nur eine Bewegung von sachlichen Dingen und Arbeitskräften, sondern zugleich eine Geldbewegung. Und er ist in der Geldbewegung auch seinem Wesen nach schärfer erfaßt, als in der Beschreibung seines naturalen Inhalts, weil ja der Sinn aller in der entwickelten Verkehrswirtschaft vor sich gehenden Prozesse der Austausch ist.

Da sich nun der Austausch auf dem Wege des Geldes vollzieht, also sich restlos in Quantitäten umsetzt, und zwar in Geldquantitäten, und da auch die „Kapitalgüter" auf dem Wege des Austausches in die Produktion eingehen, so treten sie ein als Geldsummen. Für den Eigentümer, der über die Produktionsmittel verfügt, sind es Aequivalente von Geldsummen. Geldsummen sind aber auch alle andern Produktionselemente für ihn: z. B. Arbeitskräfte. Auch diese kann der Besitzer von Produktionsmitteln nur im Tausch gegen Geld erhalten. Eine Geldsumme aber ist der andern desselben Betrages gleich — und so wird alles im Produktionsprozeß agierende Geld, welches alle Produktionselemente kauft: Kapital genannt werden.

Wenn nun „Geld" im Sinne von Kapital gebraucht werden kann, so nur deshalb, weil es Vertreter aller Produkte auf dem Markte ist, also Waren kaufen kann, die Elemente in einem Erzeugungsprozeß von Waren werden. Das Geld ist demnach der allgemeinste, auf die Quantität reduzierte Ausdruck der sozialen Tatsache, daß Menschen über Produktionsmittel verfügen können, und zwar, daß sie ausschließlich

darüber verfügen können, während andere Menschen von den Produktionsmitteln gänzlich getrennt sind, weder Verfügungsgewalt über dieselben besitzen noch voraussichtlich erwerben werden. Geld ist nur der allgemeinste, abstrakteste Ausdruck für Kapital, aber noch nicht an sich Kapital. Geld, z. B. Edelmetall, ist auf dem Fronhof niemals „Kapital", sondern nur bevorzugtes Tauschmittel oder Schatz. Wenn wir Geld mit Kapital gleichsetzen, so nur, wenn und weil wir an eine entwickelte Verkehrswirtschaft denken, in welcher das Geld eine „kapitalistische Warenproduktion" begründen kann.

5. ERTRAG UND GEWINN.

a) Der Produktionserfolg in der Bedarfsdeckungswirtschaft (Ertrag).

Wenn wir die Bedarfsdeckungswirtschaft in ihrem ganzen Verlaufe betrachten, so finden wir, daß ihr Resultat beurteilt wird nach dem Ertrag, worunter Art und Menge von Brauchbarkeiten zu verstehen sind. Innerhalb der Fronhofswirtschaft z. B. ist die Wirtschaftstätigkeit um so erfolgreicher, je größer das Resultat, in Produkten ausgedrückt, ist. Eine überreiche Ernte z. B. wird allen in einer besseren und reichlicheren Versorgung zugute kommen. Je größer der Ertrag, um so größer der Segen. Jede Mehrleistung des Bodens, jede Mehrleistung der Arbeit gestattet, den Versorgungsplan reicher auszugestalten, und mit der Entfaltung der Produktivkräfte hebt sich der ganze Zustand dieser Bedarfsdeckungswirtschaft. Mit der Steigerung der Erzeugung steigt nicht nur die Versorgung, sondern auch die Leistungsfähigkeit, welche wieder die Erzeugung zu vermehren geeignet ist. Das ist ein „natürlicher" Zustand.

b) Der Produktionserfolg in der entwickelten Verkehrswirtschaft (Gewinn).

Hingegen ist in der entwickelten Verkehrswirtschaft, welche wir jetzt als die kapitalistische kennen, die Erzielung eines größeren Ertrages an Produkt noch nicht gleichbedeutend mit einem günstigen Ergebnis der Produktion. Wir wissen, daß die Frage, ob das Ergebnis der Produktion günstig ist oder nicht, erst beantwortet werden kann,

wenn man die Geldsummen, welche in die Produktion hineingeschossen wurden, vergleicht mit den Geldsummen, die aus ihr herausströmen. Es muß das Resultat der Tauschakte, in welchen der Produzent eintauschte, also Käufer war, verglichen werden mit dem Resultate der Austauschakte, in denen er Verkäufer ist. Erst dann können wir sagen, ob die Produktion „rentierte". Die Frage, wieviele Produkte erzeugt wurden, ob also der Produktionsprozeß technisch gelungen war, ist hierfür meist Voraussetzung, aber genügt nicht. Es können bis zur Beendigung der Produktion derartige Veränderungen auf dem Markte erfolgt sein, daß die Produktion mit einem Minus an Geldergebnis abschließt. Wir sprechen dann von einem Verlust. Im entgegengesetzten Falle von einem Gewinn. Dem Ertrag in der Bedarfsdeckungswirtschaft entspricht also in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft: der Ueberschuß, der Gewinn.

Die Produktion selbst wird für den Produzenten nur dann einen Sinn haben, wenn er für alle Produkte, die er herstellt, mehr erhält, als er in Geld für ihre Erzeugung aufgewendet hat. Denn er hätte ja gar keinen Anlaß, die Produktion durchzuführen, wenn ihm nur dieselbe Quantität Geld wiederkehren würde. Er wird also nur produzieren, wenn er mit einem Ueberschuß — in Geld ausgedrückt — abschließt. Wieso er das kann, welche ökonomische Bewegung notwendig, damit dieses Resultat erzielt wird — das aufzuklären ist Aufgabe der ökonomischen Theorie. Soviel aber können wir schon jetzt sagen: wenn kapitalistisch produziert wird, in dem hier angenommenen Sinne, dann kann auf die Dauer nur produziert werden, wenn ein solcher Ueberschuß immer wieder erzielt wird. Und so verknüpft sich der Begriff des „Kapitals" mit dem des Ueberschusses, und zwar eines Ueberschusses in einer abstrakten, rein quantitativ faßbaren Menge Geldes. Hingegen ist für die kapitalistische Produktion die Frage, wie viele Bedürfnisse mit den hergestellten Produkten befriedigt wurden, unwesentlich. Vor allem ist auch unwesentlich, wie dieser Geldertrag zustande kommt. Ob er auf Grund einer größeren oder geringeren Produktion entsteht, interessiert den Produzenten nicht. Er strebt nur den möglichst großen

Ueberschuß an. Er setzt ihn in Beziehung zu allen Wertgrößen, welche in der Produktion mitspielen, und wir nennen diese Beziehung: Rentabilität. Dasselbe zeigt sich, wenn wir den Ueberschuß in Verbindung mit dem Produzenten, der Bedürfnisse befriedigen will, betrachten. In der Bedarfsdeckungswirtschaft ist es der Produktionsüberschuß in natura, der bestimmt, in welchem Maße die Konsumenten, welche mit den Produzenten zusammenfallen, ihre Bedürfnisse befriedigen können. In der entwickelten Verkehrswirtschaft hingegen ist es der Ueberschuß in Geld ausgedrückt, der über die Bedürfnisbefriedigungsmöglichkeiten des Individuums entscheidet, und wir nennen ihn: das Einkommen. Wir können dann wiederum das Verhältnis umkehren und sagen: wenn ein ständig fließender Geldstrom einem Individuum zur Verfügung steht, sprechen wir von einem Einkommen, weil hier eine Möglichkeit gegeben ist, Bedürfnisse zu befriedigen. Ob dem eine Produktion zugrunde liegt, ist dann gleichgültig — z. B. bezieht ein Kontrolleur eines Kartells, der dafür sorgt, daß nicht oder weniger produziert wird, ein Einkommen, hingegen ein Produzent, der seine Waren nicht abzusetzen vermag, ist ohne Einkommen. Das Einkommen ist dann, wie alle Begriffe der entwickelten, kapitalistischen Verkehrswirtschaft, ein abstrakter Begriff.

6. GEBRAUCHSWERT, TAUSCHWERT, WERT UND PREIS.

Die bisher betrachteten Grundtatsachen der Wirtschaft hängen alle miteinander zusammen. Denn das wirtschaftliche Handeln ist rationelles Handeln und daher in einem Zentrum verankert. Von dem angestrebten Zweck aus erhält jede Handlung ihren Sinn, und von ihm aus wird ihr Inhalt bestimmt. Wenn wir nun die Bedarfsdeckungswirtschaft betrachten, so sind es Brauchbarkeiten, Qualitäten, Dinge mit bestimmten Eigenschaften in bestimmter Anzahl, welche den Zweck des wirtschaftlichen Handelns bilden. Jedes Ding ist wichtig und wird geschätzt, je nach der Brauchbarkeit, die in ihm ruht, je nach dem Bedürfnis, welches damit befriedigt werden kann. Wenn wir die Wichtigkeit,

welche wir den Dingen beimessen, — mit Rücksicht darauf, daß wir sie zur Bedürfnisbefriedigung benötigen — *Wert* nennen, so ist die Bedarfsdeckungswirtschaft geleitet von der Rücksicht auf den *Gebrauchswert*. Das wirtschaftliche Handeln ist auf möglichst viele und hohe *Gebrauchswerte* gerichtet, die Frage, ob ein wirtschaftliches Handeln zweckmäßig, also „richtig" ist, entscheidet sich aus der Höhe des Gebrauchswertes, welcher dadurch realisiert werden kann.

Dieser *Gebrauchswert* ist nun in der Verkehrswirtschaft, zumal in der entwickelten Verkehrswirtschaft nicht mehr unmittelbar lebendig. Er ist ebenso nur mittelbar lebendig, als die *Gutsqualität* der Dinge. Sowie die *Güter* zur *Ware* werden, ebenso formt sich der Begriff des *Gebrauchswertes* um. Denn auf diesen kommt es dem Produzenten nicht an. Für ihn ist wesentlich, ob und in welchem Verhältnis sich seine Produkte austauschen. Sie haben für ihn Bedeutung als Austauschobjekte, sie werden Austauschobjekte sein nach Maßgabe der *wirksamen Nachfrage*, welcher die einzelnen Güter begegnen. Denn die Bedeutung eines Gutes für den Produzenten besteht jetzt nicht darin, welche Bedürfnisse es zu befriedigen imstande ist, sondern sie bemißt sich objektiv nach der Fähigkeit des Gutes, sich gegen andere auszutauschen. Diese Fähigkeit, sich auf dem Markte auszutauschen, erscheint gleichsam als eine neue, nur in der Verkehrswirtschaft gegebene *Eigenschaft* des Gutes, und wir nennen sie den *Tauschwert*.

Hier begegnen wir nun wiederum dem Gelde als dem allgemeinen Tauschmittel in einer wichtigen Funktion: es ist der Maßstab, mit welchem der Tauschwert der Produkte gemessen werden kann, weil *alle* Produkte sich zunächst und am leichtesten gegen *Geld* eintauschen. Und diese Rolle des Geldes führt zu einem weiteren Begriff, der als die Umformung des Wertes erscheint: der Preis.

Es gibt Theoretiker (z. B. Cassel), welche den Wertbegriff in dem oben erörterten Sinne aus der Oekonomie überhaupt ausscheiden möchten. Das geht zu weit, wenngleich zuzugeben ist, daß in der entwickelten Verkehrswirtschaft lediglich Preise in Erscheinung treten. Wenn wir

sagen, daß in der entwickelten Verkehrswirtschaft der Tauschwert allein es ist, worauf der Produzent abzielt, so ist damit nur die Konsequenz der Tatsache gezogen, daß die Dinge nicht in ihrer unmittelbaren Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung, sondern nur auf dem Umweg über den Markt wirtschaftlich in Erscheinung treten. Die Produkte existieren überhaupt nur wirtschaftlich, sofern sie den Weg über den Markt nehmen können; wenn sie das aber tun, erscheinen sie als Tauschgrößen, und das Tauschverhältnis, also der Preis, ist das Interessanteste an dem Wege, den das Produkt geht. Deshalb ist die Aufhellung der Gesetze, nach welchen sich diese Austauschverhältnisse bestimmen, die Kernfrage der theoretischen Oekonomie.

7. ZUSAMMENSTELLUNG DER KORRESPONDIERENDEN GRUNDBEGRIFFE.

Demgemäß können wir eine ganze Tafel von Begriffspaaren aufstellen, die einander korrespondieren, ohne miteinander identisch zu sein. Wir können die bisher aufgezeigten Begriffe noch nach mancher Richtung erweitern. Eine besondere Ausführung der einzelnen ist jetzt wohl nicht mehr notwendig:

Bedürfnis	— *Nachfrage* (Konjunktur als Abfolge der Nachfragesituationen)
Gut	— *Ware*.
Produktionsmittel (Werkzeug)	— *Kapital*.
Aufwendungen	— *Kosten*.
Gebrauchswert	— *Tauschwert* (Preis).
Arbeit	— *Lohnarbeit*.
Ergiebigkeit	— *Rentabilität*.
Gütererzeugung	— *Warenproduktion*.
Bedarfsdeckung	— *Einkommen*.
Tätigkeit	— *Unternehmung*.

So ist das ganze Gefüge der Wirtschaft in korrespondierenden Grundelementen gegeben. Der *naturale* Inhalt der Wirtschaft mag bei verschiedener Wirtschaftsform derselbe sein. Dieser ist es nicht, der uns interessiert. Son-

dern die gesellschaftlichen Bedingungen, und die mit ihnen gegebenen Formen, in welchen sich die Inhalte entfalten und miteinander in Beziehung treten. Um Worte von Marx zu gebrauchen: Die Spinnmaschine ist eine Spinnmaschine, unter bestimmten Umständen wird sie Kapital — der Neger ist ein Neger, unter bestimmten gesellschaftlichen Bedingungen ist er ein Sklave.

III. Kapitel.

DIE ARBEITSWERTLEHRE.

1. DIE BEDEUTUNG DES TAUSCHVORGANGS IN DER VERKEHRSWIRTSCHAFT.

Nunmehr wenden wir uns der Analyse der entwickelten Verkehrswirtschaft zu, deren Grundform und Grundbegriffe bisher festgestellt wurden. Die Aufgabe der ökonomischen Theorie gegenüber der entwickelten Verkehrswirtschaft besteht darin, das Netzwerk der Tauschbeziehungen einheitlich zu erklären. Alle wirtschaftlichen Zusammenhänge der entwickelten Verkehrswirtschaft sind Tauschbeziehungen und Tauschzusammenhänge. Sie sind durch das Geld nur vermittelt. Jeder Kauf ist ein Tausch, weil der Verkäufer praktisch immer daran denkt, wenn nicht jetzt, so später das Geld wieder gegen eine Ware oder Leistung herzugeben. Auch das Leisten von Arbeit ist Tausch, weil die Arbeitsleistungen gegen Geld gegeben werden, um Bedürfnisse zu befriedigen. Die ganze Produktion ist wirtschaftlich betrachtet Tausch. Der Produzent, den wir jetzt Unternehmer nennen wollen, tauscht Produktionselemente ein und tauscht die Produkte wieder gegen Geld aus, um neue Produktionselemente und Gegenstände für seinen eigenen Bedarf zu kaufen. Es ist also die Aufgabe der theoretischen Oekonomie, den Mechanismus auf dem Markte, die Tauschbeziehungen, welche sich auf dem Markte ergeben, zu erklären; zu ergründen, nach welchen Gesetzmäßigkeiten diese Tauschbeziehungen entstehen, von denen ja abhängt, in welchem Maße die Menschen ihre Bedürfnisse befriedigen können,

und in welcher Proportion die Zuteilung von Verbrauchsgütern an die einzelnen in der Produktion Tätigen erfolgt. Wir betrachten also den wirtschaftlichen Prozeß für sich, nehmen an, daß alle Menschen nur insofern Bedürfnisse befriedigen können, als sie wirtschaften und durch die wirtschaftliche Tätigkeit Verfügung über Güter erwerben. Es gibt daher nur Einkommen, welche sich nach wirtschaftlichen Gesetzen bilden, es gibt nur Konsum, der auf Grund solchen Einkommens erfolgt, es gibt endlich nur Einkommen, welches aus Tauschbeziehungen erwächst, so daß das Einkommen seinerseits wieder nur das Ergebnis der Austauschverhältnisse ist, in welche die Waren auf dem Markte zueinander treten.

Wir müssen also von dem Austauschverhältnis der Waren zueinander ausgehen, demnach von den Preisen, welche gemessen werden durch die Beziehung der Größen zueinander, welche wir auf dem Markte finden. Dabei macht es keinen Unterschied, ob wir an die Beziehung der Waren zum Geld denken, oder an die Beziehung der Waren untereinander. Ich kann ebenso sagen: 1 Elle Leinwand = 5 Mk., als ich sagen kann: 1 Elle Leinwand = 10 kg Eisen = 2 kg Zucker usw. Der erste Ausdruck ist kürzer und schließt mehr in sich. Der zweite Ausdruck kann überhaupt erst entwickelt werden, wenn wir Geldwirtschaft annehmen, da eine unmittelbare Beziehung der Güter zueinander ohne Geldwirtschaft nicht möglich ist (vgl. oben) [2]). Hingegen kann — Geldwirtschaft

2) Genau genommen ist ohne Geldwirtschaft die Beziehung der Waren zueinander nur als Resultat indirekter Tauschakte darstellbar, also etwa: 2 Pfd. Garn = 1 Elle Leinwand = 10 kg Eisen = 2 kg Zucker = 50 kg Kohle usw. Damit soll angedeutet sein, daß man vom Garn zur Kohle nur über die erwähnten Zwischenstationen gelangen kann. Hingegen bestehen nicht unmittelbar die Beziehungen
2 Pfd. Garn = 1 Elle Leinwand,
2 Pfd. Garn = 10 kg Eisen,
2 Pfd. Garn = 2 kg Zucker,
2 Pfd. Garn = 50 kg Kohle,
2 Pfd. Garn = x
2 Pfd. Garn = y
usw.
Diese Art von wechselseitiger Beziehung setzt schon *regelmäßigen* indirekten Tausch vermittelst *derselben* allseitig anerkannten Tauschware, also Geldes, voraus.

angenommen — der Geldausdruck in einen Ausdruck von Waren umgewandelt werden und hat auch innerlich diese Bedeutung, weil Geld nie Endziel, sondern immer nur Zwischenglied des Austausches ist.

a) Die Regel von »Angebot und Nachfrage«.

Wir drücken also die Austauschverhältnisse in Geldpreisen aus. Wenn wir fragen: wonach bestimmen sich aber die Preise, so wird der Praktiker sofort antworten: die Preise bestimmen sich nach Angebot und Nachfrage, nach der „großen Regel“, welche alle wirtschaftliche Tätigkeit beherrscht, alle Märkte regiert, und welche eine absolute Regel ist, die keine Abänderung duldet. Der Satz, daß sich alle Preise nach Angebot und Nachfrage bestimmen, ist nicht falsch. Er ist unzweifelhaft richtig. Denn wenn die Nachfrage nach einer Ware stockt, z. B. mehr Zucker nachgefragt wird, als eine Woche früher, und nicht mehr Zucker auf dem Markte ist, als eine Woche zuvor, so wird der Zuckerpreis, das Geldäquivalent, welches der Verkäufer für seinen Zucker erhalten *kann* und daher verlangen wird, steigen. Umgekehrt, umgekehrt. Die Formel von Angebot und Nachfrage deutet aber, wenn wir sie genauer betrachten, nur an, daß sich die Preise *ändern*, wenn Angebot und Nachfrage sich in ihrem Verhältnis zueinander verändern. Es ist aber die Frage: 1. Wie bestimmen sich die Preise, wenn in Angebot und Nachfrage *keine* Veränderung eintritt, wenn also ein *Gleichgewichtszustand* gegeben ist? Und bei welchen Preisen tritt dieser Gleichgewichtszustand ein, wie ist er möglich? 2. Wovon hängt es ab, daß sich Angebot und Nachfrage ändern, wieso treten solche Veränderungen ein? und 3. welche Wirkungen haben diese Aenderungen quantitativ, was bedeutet eine Hebung oder Senkung des Preises als Folge von Veränderung in Nachfrage und Angebot? Ist diese Aenderung dauernd? Wie groß wird sie sein?

Der Hinweis auf die Formel von Angebot und Nachfrage löst also nicht das Preisproblem, so wertvolle Dienste sie dem Praktiker leisten mag, sondern wirft eine Menge neuer Fragen auf. Insbesondere wird dadurch nicht aufgehellt, wieso die menschliche Wirtschaft bloß durch Austausch-

beziehungen sich selbst erhält und immer wieder erneuert. Wieso ist, bloß durch die Formel von Angebot und Nachfrage, eine Produktion von selbständigen, individuellen Produzenten (in dem oben entwickelten Sinn) möglich, derart, daß die Produktion immer wieder aus sich selbst als eine Waren schaffende Produktion möglich ist? Wieso werden ohne jeden von außen gesetzten Plan und ohne das Eingreifen einer ordnenden Hand im großen ganzen die Bedürfnisse der Menschen befriedigt und nicht nur zufällig und einmal, sondern dauernd, in einem fortgesetzten Erzeugungsprozeß, der den Eindruck macht, als ob er nach einem gewissen Plan aufgebaut wäre und der doch in der Tat nur dadurch entsteht, daß alle Menschen als homines oeconomici ihren eigenen Interessen nachgehen? Wieso endlich ist es möglich, daß dieser Erzeugungsprozeß von Waren von Produktionsperiode zu Produktionsperiode auf wachsender Stufenleiter, d. h. in steigendem Umfang erfolgt?

b) Bloßer Gebrauchswert kein Erklärungsgrund.

Die erste Antwort, welche auf die Frage gegeben werden könnte, wie sich die Produkte gegenseitig austauschen (wobei das Geld nur als Vermittler betrachtet wird), liegt sehr nahe: da den Menschen die Produkte ihrer Hände wichtig sind, weil sie mit ihnen Bedürfnisse befriedigen — sei es unmittelbar in der Bedarfsdeckungswirtschaft, sei es mittelbar in der entwickelten Verkehrswirtschaft — so könnte die Brauchbarkeit der einzelnen Produkte für das Austauschverhältnis der Produkte untereinander maßgebend sein, also es könnte der Gebrauchswert den Wert der Produkte bestimmen. Dieser Weg aber erwies sich sofort als nicht gangbar: denn es gibt Dinge mit hohem Gebrauchswert, welche ein sehr ungünstiges Austauschverhältnis gegenüber andern Dingen mit niedrigem Gebrauchswert aufweisen — z. B. Brot gegenüber Diamanten oder Gold. Wir können also mit dem Gebrauchswert, wenigstens dem Gebrauchswert im allgemeinen, nicht weiterkommen. Er ist kein theoretisch verwendbarer Begriff. Wenigstens in dieser Form ist er nicht auswertbar und daher spielt er auch in den früheren theoretischen Systemen keine Rolle, sondern wird vorweg als Ausgangspunkt der Erklärung abgelehnt.

2. DER GRUNDGEDANKE DER ARBEITSWERTLEHRE.

Wir können also den G e b r a u c h s w e r t als Maßstab für die Austauschverhältnisse der Güter untereinander zunächst nicht verwenden. Die Formel von Angebot und Nachfrage reicht aus den oben angegebenen Gründen nicht aus. Wenn die Frage also gestellt ist: wonach sich das Austauschverhältnis der Produkte untereinander bestimme, und zwar auf die Dauer bestimme, konnte man an der Tatsache nicht vorbeigehen, daß die zum Austausch kommenden Produkte z u m e i s t Arbeitsprodukte sind. Allerdings muß diese Einschränkung gemacht werden. Denn es gibt auch Naturgaben, es gibt ferner Dinge, die man zwar mit Arbeit herstellt, die aber nicht immer wieder hergestellt werden können, und es sind endlich Austauschobjekte vorhanden, wie z. B. die menschliche Arbeitskraft, welche auf den ersten Blick nicht ihrerseits als A r b e i t s p r o d u k t aufgefaßt werden können. In der Tat war die Arbeit mehrerer wissenschaftlicher Generationen notwendig, um diesen Ausgangspunkt, daß die Produkte sich als Arbeitsprodukte austauschen, theoretisch ganz fruchtbar zu machen und alles aus ihm herauszuholen, was in ihm steckt.

a) Allgemeine Bedeutung der Arbeitswertlehre.

Wenn man behauptet, daß sich die Produkte in der entwickelten Verkehrswirtschaft nach Maßgabe der Arbeit austauschen, welche in ihnen steckt, so soll damit gesagt sein, daß man von diesem Gesichtspunkt aus zu einer G e s a m t a n s i c h t des ökonomischen Prozesses gelangt. Derart also, daß alle Produkte, welche wir auf dem Markte finden, als Arbeitsprodukte aufgefaßt werden, sich austauschend nach Maßgabe der Arbeitszeit, welche notwendig, sie zu produzieren. Daß alle Einkommen, welche in der Volkswirtschaft erzielt werden, nach demselben Gesichtspunkte sich bilden, in ihren Größenunterschieden aus diesem Prinzip heraus verständlich gemacht werden können. Daß auch alle Anhäufungen von Gütern, alle Vermögen, daß die „Kapitalien“, in dem oben entwickelten Sinn, endlich daß auch das Austauschverhältnis von Grund und Boden, der

ja selbst kein Arbeitsprodukt ist, gegenüber allen andern Objekten nach dem Maßstabe des Arbeitswertes verständlich gemacht werden kann. Das sind ganz ungeheuerliche, auf den ersten Blick unüberwindliche Schwierigkeiten.

b) Gültigkeit der Arbeitswertlehre in der einfachen Verkehrswirtschaft.

Um den Gedanken des Arbeitswerts zu prüfen, müssen wir zuerst fragen, worin er besteht und wo er sicher gilt. Das Prinzip des Arbeitswertes bedeutet, daß alle ökonomischen Größenbeziehungen als Beziehungen von Arbeitsgrößen zu deuten sind. In einer arbeitsteiligen Gesellschaft, in welcher grundsätzlich jeder Mensch befähigt wäre, jede Art von Arbeit zu leisten, in welcher ferner die Menschen mit den Arbeiten keine Wertakzente verbinden, d. h. die eine Arbeit ebenso gern, bzw. ungern leisten als die andere, und in welcher die Menschen die Produkte ihrer Hände gegeneinander austauschen müssen, um zu leben: wird niemand eine Arbeit ergreifen, deren Resultate sich gegen Produkte von weniger Arbeit austauschen. Wenn z. B. jemand 6 Stunden Tischlerarbeit leisten müßte, um das Resultat von 4 Stunden Schneiderarbeit einzutauschen, so würde er sich der Schneiderarbeit zuwenden und für Tischlerarbeit fänden sich keine Arbeiter. Noch klarer ist es, wenn wir bloß Arbeit einer Kategorie vorstellen, z. B. Tischlerarbeit. Wenn sich 6 Stunden Tischlerarbeit, verwendet zur Herstellung von Türen und Fenstern, auf dem Markte austauschen würden gegen die Resultate von je 6 Stunden irgendeiner andern Arbeit — hingegen 6 Stunden Tischlerarbeit, verwendet zur Herstellung von Möbeln, nur gegen das Resultat von 5 Stunden irgendeiner andern Arbeit, so würden sich alle Tischler derjenigen Art von Arbeit zuwenden, welche das Resultat von möglichst viel anderer Arbeit einzutauschen vermag, und die Bewegung wird erst zur Ruhe kommen, wenn jede Art von Tischlerarbeit dieselben Resultate zeitigt. Der Grundgedanke der Arbeitswertlehre ist also an die Voraussetzung geknüpft, daß die Arbeit von den Menschen frei gewählt werden kann. Dann wird — unter der weiteren Voraussetzung, daß alle Arbeit die gleiche Mühe verursacht, daß jede Arbeit ebensogern gewählt wird, sich auf die Dauer das Resultat von je 2 Arbeitsstunden gegen das Resultat von beliebigen 2 andern Arbeitsstunden austauschen müssen. Das ist selbstverständlich und dazu bedürfte es keines besonderen Gedankenaufwandes. Es kommt alles darauf an, zu zeigen, ob trotz der Abweichungen von diesem Grundphänomen alle wirtschaftlichen Austauschbeziehungen auf der Grundlage des Arbeitswertgedankens verstanden werden können. Menschliche Arbeit kann also — zumal wenn sie von gleicher Schwierigkeit ist — als Maß der Austauschbeziehung betrachtet werden. Das ist der Grundgedanke der klassischen Oekonomie. Und so formuliert ist er auch unangreifbar [1]).

In einer einfachen Verkehrswirtschaft (S. 24), in welcher es nur einfache menschliche Arbeit gibt, und in welcher die Menschen ihre Produkte gegenseitig austauschen, sind alle Produzenten zugleich Arbeiter. Ihre Produkte erzeugen sie in arbeitsteiliger Produktion. D. h., jeder Produzent erzeugt, was er selbst nicht braucht, worauf sich aber die Nachfrage der andern richtet. Er wird diese Produkte nur erzeugen, wenn er das Resultat von ebensoviel Arbeitsstunden, als er selbst aufwendete, zurückerhält. Wenn weniger, so wird er seine Tätigkeit unzweckmäßig finden, denn er erzielt das beste Resultat nicht mit der Aufwendung der geringsten Mühe. (Auch hier denken wir ja alle Menschen als homines oeconomici.) Er selbst wird sich vielleicht von seiner Arbeit nicht mehr abwenden können, aber es wird niemand geneigt sein, diese Arbeit zu ergreifen. Der Nachwuchs der Produzenten wird sich andern Tätigkeiten zuwenden und dadurch wird so lange eine Veränderung in Angebot und Nachfrage erzielt, bis sich wieder das Gleichgewicht herstellt. Das Streben nach dem eigenen Vorteil, daß also jeder seine Arbeitszeit auf bestmöglichste Art zu verwenden trachtet, realisiert hier das Gesetz des Arbeitswertes. Bei dieser Art der Produktion und Verteilung versteht sich das Arbeitswertgesetz von selbst.

Dieselbe Wahrnehmung der eigenen Interessen, das Bestreben, mit dem geringsten Aufwande den größten Erfolg

1) Hiebei sehe ich von den verschiedenen Nuancen, in denen der Gedanke bei Smith, Ricardo und Marx gegeben ist, ab.

zu erzielen, wird auch die Arbeitsteilung differenzieren. Je weiter die Arbeitsteilung getrieben wird, um so ergiebiger wird das Resultat einer Arbeitsstunde. Bei weiterer Zerlegung der Arbeit wird entweder mit derselben Arbeitszeit eine größere Produktenmenge oder mit geringerer Arbeitszeit dieselbe Produktenmenge erzielt werden; beide dieser Fälle sind vorteilhaft. Wenn gleichzeitig in allen Produktionen eine gleichmäßige Vervollkommnung der Arbeitsteilung eintritt, so wird sich wieder gleiche Arbeitszeit gegen gleiche Arbeitszeit austauschen. Aber unterdessen wird das Produkt, das Resultat dieser gleichen Arbeitszeit größer geworden sein. Es werden sich die Arbeitswerte in der Volkswirtschaft nicht ändern, jedes Glied der Volkswirtschaft wird z. B. nach wie vor 10 oder 12 Stunden täglich arbeiten und dagegen wieder das Produkt von 10 oder 12 Stunden Arbeit eintauschen; aber es wird sich der Inhalt dieses täglichen Tauschaktes geändert haben. Es werden mehr Güter erzeugt, daher auch mehr Güter eingetauscht und mehr Güter verbraucht. Der Reichtum einer solchen Gesellschaft ist gestiegen an Gebrauchswerten, ohne daß sich die Höhe des Tauschwertes geändert hätte, und ohne daß der Gedanke des Arbeitswertes an sich eine Aenderung erfahren hätte. Auch mitten in einer solchen Neuordnung der Arbeitskräfte (jede Steigerung der Arbeitsteilung usw. ist eine Neuordnung der Arbeitskräfte), setzt sich also das Grundgesetz des Arbeitswertes durch, und zwar auf demselben Wege, wie es vor der Neuordnung geschah, nämlich durch ein Zu- und Abströmen von Arbeitskräften. Dieses Zu- und Abströmen von Arbeitskräften ist nicht ein blindes Spiel der Wellen, sondern es realisiert das Gesetz dieser Produktionsordnung, welche die Grundgleichung des Arbeitszusammenhanges in sich hat, d. h. das Bestreben aller Menschen: mit ihrer Arbeit den möglichst besten Erfolg zu erzielen. Wenn eine Steigerung der Produktion lediglich in einem Arbeitszweig eintritt, so erlangen die Produzenten in diesem Produktionszweig zunächst einen erheblichen Vorsprung. Sie können zumeist mit ihren Arbeitsprodukten die Resultate längerer Arbeitszeit eintauschen. Wenn sie ebensolange als bisher, z. B. 10 Stunden arbeiten, werden sie mehr Produkte herstellen, und es

wird durch Veränderung des Austauschverhältnisses zwischen ihrer Ware und den anderen Produkten ein Teil des Vorsprungs aufgehoben. Da sich dann, solange noch ein Vorteil besteht, andere Produzenten dieser Erzeugung zuwenden, so wird schließlich die Aequivalenz zwischen Arbeitsstundenerzeugnis und Arbeitsstundenerzeugnis wieder hergestellt und das Wertgesetz ist wieder in Kraft. Nach dieser Störung wird dann lediglich der Inhalt der Produktion sich geändert haben: es wird mehr als bisher erzeugt und in anderer Proportion als bisher. Hingegen gilt jetzt jede Arbeitsstunde soviel als jede andere. Jede Verbesserung der Produktion in einem einzelnen Produktionszweig verbessert also, auf die Dauer betrachtet, die Güterversorgung aller Produzenten in dem gleichen Maße oder entlastet ihre Arbeitsmühe in demselben Umfang. Hier ist also — gegen den Willen der egoistischen Produzenten — jede Handlung im eigenen Interesse zugleich, automatisch, unentrinnbar, auf die Fernwirkung betrachtet, überwiegend Handeln im Interesse aller anderen.

Zu dieser Produktionsordnung sei noch eine Bemerkung gemacht: es ist nicht alle Arbeit gleich. Es gibt schwierige und einfache Arbeit, es gibt angenehme und unangenehme Arbeit. Wenn in der einfachen Verkehrswirtschaft mit Arbeitsteilung das Resultat jeder Arbeitsstunde sich austauschen würde gegen das Resultat irgendeiner beliebigen andern Arbeitsstunde, so würde niemand die schwierigen und unangenehmen Arbeiten ausführen wollen. Sind schwierige und unangenehme Arbeiten notwendig, um dringliche Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen, so muß sich ihr Produkt gegen das Resultat von mehr Arbeitsstunden austauschen. Warum das so sein kann und muß, wird uns noch später beschäftigen. Hier genügt es, wenn wir es feststellen und daher sagen: das Produkt von schwieriger und unangenehmer Arbeit wird sich austauschen, als ob die Zahl der Arbeitsstunden, die darin steckt, größer wäre. Tatsächlich arbeitet in einer solchen Produktion der Produzent, dessen Arbeit schwieriger oder unangenehmer ist, nicht länger als jeder andere, sondern z. B. wie alle andern: 10 Stunden; es wird aber sein Produkt sich so austauschen, als ob er etwa 13

oder 15 Stunden im Tage gearbeitet hätte. Mehr können wir vorderhand über dieses Problem nicht sagen, es genügt aber an dieser Stelle.

3. DIE ARBEITSWERTLEHRE IN DER ENTWICKELTEN VERKEHRSWIRTSCHAFT.

Wären alle Menschen nur Arbeiter, wären alle Waren nur Arbeitsprodukte, könnten sie also mit Steigerung der Arbeitsstunden beliebig vermehrt werden, so würde das Gesetz des Arbeitswertes uns restlos befriedigen können. Dies ist aber nicht der Fall, und so wirft sich die Frage auf, ob der Grundgedanke des Arbeitswertes in der *entwickelten* Verkehrswirtschaft ausreicht und uns den Schlüssel für alle Austauschbeziehungen gibt? Sie ist gleichbedeutend mit der Frage, ob wir auch die entwickelte Verkehrswirtschaft *theoretisch als einen Arbeitszusammenhang* auffassen können? Denn *praktisch ist* jede entwickelte Verkehrswirtschaft mit freier individueller Tätigkeit ein Arbeitszusammenhang. Durch die Arbeitsteilung nämlich werden die Menschen voneinander getrennt und doch wieder miteinander verbunden. Sie werden als wirtschaftende, auf sich gestellte Individuen auseinander gesondert, ihre Interessen sind feindliche, aber trotzdem bleiben sie aufeinander angewiesen, sind sie durch die Austauschbeziehung zueinander in ständige, notwendige Verbindung gebracht.

4. ERSTE SCHWIERIGKEIT: DAS ZINSPROBLEM.

a) Bedingungen für die Einführung der Maschinen.

Bei der Analyse der Verkehrsbeziehungen in der einfachen Verkehrswirtschaft konnte davon abgesehen werden, daß die Produktion mit Werkzeugen erfolgt. Es konnte, ohne den Gedankengang inkorrekt zu gestalten, davon ausgegangen werden, daß sich die Produkte reiner Handarbeit austauschen. In der entwickelten Verkehrswirtschaft jedoch sind die Produktionsmittel ein wesentlicher Bestandteil der Produktion. Und daraus erwächst dem Arbeitswertgedanken

seine erste erhebliche Schwierigkeit. Diese Produktionsmittel, welche zur Erzeugung der Endprodukte unentbehrlich sind, sind selbst Resultate menschlicher Arbeit. Nach dem Grundgedanken des Arbeitswertes müßte sich ihre Einfügung in den Produktionsprozeß folgendermaßen vollziehen: 1. Das Werkzeug wird eingeführt, wenn seine Anwendung vorteilhaft ist. Sie ist aber vorteilhaft, wenn die Verwendung Arbeit erspart. Das Werkzeug spart Arbeit, wenn die Arbeitszeit, welche notwendig ist, es herzustellen, vermehrt um die Arbeitszeit, welche die Erzeugung der Endprodukte mit dem Werkzeug beanspruchen, geringer ist, als die Arbeitszeit, welche notwendig ist, um das Produkt ohne das Werkzeug bzw. das verbesserte Werkzeug herzustellen. Für die Frage, ob ein Werkzeug Arbeit spart, ist also jeweils nicht nur die Zeit seiner Herstellung, sondern auch seine „Lebensdauer" ausschlaggebend, d. h. die Menge Produkte, welche mit dem Werkzeug bis zu seiner Abnützung hergestellt werden kann. 2. Es würde sich dann ein neues Austauschverhältnis zwischen den Produkten herstellen. Wenn z. B. sich bisher 1 Pfund Garn gegen 10 Pfund Eisen austauschte und sich die Arbeitszeit für Garn auf die Hälfte herabsetzt, so würde die Einführung der Maschine zur Folge haben, daß sich 1 Pfund Garn gegen 5 Pfund Eisen austauscht. Immer unter der Voraussetzung, daß nur *Arbeitszeit* im Garn steckt. So müßte die Einführung der Werkzeuge und Maschinen eine Veränderung des Austauschverhältnisses der Produkte untereinander zur Folge haben, aber das Arbeitswertprinzip könnte *trotzdem* immer noch als gültig angenommen werden, trotz Verwendung der Werkzeuge.

b) Wertüberschuß bei Einführung der Maschine.

Wenn wir nun wieder an die Einführung einer konkreten Maschine denken, z. B. einer Spindel in der Garnproduktion: so wird bei Einführung der Spindel zweierlei möglich sein. Entweder wird dieselbe Anzahl von Menschen mit der mechanischen Spindel anstatt mit dem Spinnrade, Garn erzeugen. Dann wird die Menge Produkte sehr erheblich vermehrt. Oder es wird eine viel geringere Anzahl von Menschen Garn produzieren, mit weniger Arbeitszeit, so daß die Menge Garn selbst nicht gesteigert wird. Wir wollen den ersten Fall be-

trachten, weil der andere schon manche Komplikationen in den Fernwirkungen bietet, die wir hier noch nicht verfolgen können. Wenn demnach dieselbe Anzahl von Menschen wie bisher, anstatt am Spinnrade zu arbeiten, die mechanische Spindel bedient und in derselben Arbeitszeit, wie bisher, ein vielfaches Quantum an Garn erzeugt wird: so wird die Erzeugung nur möglich sein, wenn die Volkswirtschaft, d. h. der Markt, dieses vermehrte Garnquantum „brauchen" kann; und der Markt kann es nur dann brauchen, wenn Käufer vorhanden sind, welche Gegenwerte zu bieten in der Lage und bereit sind. Nun ist das vergrößerte Garnquantum der Voraussetzung nach das Resultat derselben Menge Arbeit, wie bisher. Es dürften daher insgesamt sich dagegen nicht mehr andere Produkte austauschen, als bisher. Die Garnproduzenten würden also dieselbe Arbeitszeit in einer neuen technischen Zusammensetzung zubringen, dafür d i e s e l b e n Gegenwerte wie bisher erlangen, und es ist der volkswirtschaftliche Verteilungsprozeß nur an einem Punkt geändert: alle Verbraucher von Garn würden für ihr Produkt m e h r Garn als bisher erhalten, z. B. statt 1 Pfund jeweils 2 Pfund, weil sich die durchschnittliche Arbeitszeit, welche zur Herstellung von Garn erforderlich ist, auf die Hälfte herabgesetzt hatte. Ich will hier nur anmerken, daß dies das Resultat der Maschineneinführung sein könnte, daß jedoch zunächst der Erzeuger von Garn einen seiner Arbeitsaufwendung nicht ganz proportionalen, sondern einen etwas höheren Gegenwert erhalten müßte, weil er sonst keine Veranlassung hätte, das Garn anders als bisher zu produzieren. Der Wettbewerb der Produzenten um eine möglichst lohnende Verwendung der Arbeit mag aber diesen Vorteil mit der Zeit ausgleichen (davon noch später!).

Wie würde sich dieser Prozeß etwa in einer Fronhofswirtschaft abspielen? Wenn in dieser durch Einführung einer arbeitsparenden Maschine die Menge Produkt wächst, so wird auch der Anteil des einzelnen an diesem Produkt wachsen und es wird irgendeine Schwierigkeit nicht entstehen. Es wird sich vielleicht zeigen, daß von dem Produkt „zuviel" da ist, d. h. aber dann nur: es werden Bedürfnisgrade befriedigt, welche unwichtig sind, im Vergleich zu andern, nicht befriedigten Bedürfnissen. Es sind, ganz konkret ausgedrückt, wichtige Bedürfnisse der Wirtschaftsgemeinschaft unbefriedigt, weniger wichtige aber bedeckt, d. h. es wird unrationell produziert mit Rücksicht auf die Rangordnung der Bedürfnisse. Doch wird das ganze Produkt, auch dasjenige, welches weniger dringliche Bedürfnisse befriedigt, konsumiert werden und man wird lediglich trachten, in den nächsten Jahren die Produktivkräfte anders als bisher zu verteilen. Aber eine Störung, eine Gefährdung der ganzen Produktion wird nicht eintreten.

c) Komplikationen bei der Maschineneinführung in der entwickelten Verkehrswirtschaft.

Dieselbe Situation ist jedoch in der entwickelten Verkehrswirtschaft bei weitem komplizierter. Es kann nämlich, um beim früheren Beispiel zu bleiben, geschehen, daß der Markt das vermehrte Garnquantum selbst zu dem herabgesetzten Gegenwert (auf die Einheit Produkt gerechnet) nicht braucht, nicht aufnehmen kann. Das ist dann der Fall, wenn die Bedürfnisse der Menschen so geordnet sind, daß sie etwa zum halben Preis nicht gewillt sind, die doppelte Garnmenge zu konsumieren, sondern nur etwa die 1½fache. Es wird dann ein erheblicher Teil des Garnes unverkäuflich bleiben, d. h. sich nicht austauschen können. Da es nun dem Garnproduzenten nicht auf die Schaffung von Gebrauchswerten, sondern von Tauschwerten ankommt und ankommen muß, so wird diese Garnproduktion wirtschaftlich nicht möglich sein.

Dabei ist es sehr wohl möglich, daß sehr dringende Bedürfnisse nach Garn auch jetzt nicht befriedigt werden. Aber es sind nicht Bedürfnisse von Menschen, welche selbst Produkte besitzen, um sie gegen Garn auszutauschen. Dann wird Garn trotz vorhandener unbedeckter Bedürfnisregungen „unverkäuflich" bleiben. Da jetzt ein Teil des Garns sich nicht austauscht gegen andere Waren (und selbst bei Dazutreten des Geldes sind es letzten Endes die Waren, welche einander kaufen; nicht das Geld kauft die Waren, es ist vielmehr, wenn es kauft, lediglich Repräsentant der Ware, für die es bezahlt wurde), so können eben auch andere Waren sich nicht austauschen, sie bleiben gleichfalls „unverkäuflich". Es ist also nicht bloß so, daß einige Warenquantitäten

als unverkäuflich ausfallen, sondern es entsteht eine Störung in allen Produktionen. Wenn in einer Produktion „zuviel" erzeugt würde, so hat das die Wirkung, daß die Nachfrage dieser Produzenten sich einschränken muß, und das bedeutet, daß jetzt auch in anderen Produktionen „zuviel" produziert würde usw. Mit Reibungen nur wird sich ein Gleichgewichtszustand wieder herstellen, in welchem alle Waren Absatz finden, d. h. sich gegen andere Waren austauschen können. So ist die Einführung der Maschinen, welche die Produktionsmenge steigert, die Austauschverhältnisse der Produkte untereinander wesentlich verändert, immer mit Schwierigkeiten in einer entwickelten Verkehrswirtschaft verbunden, weil kein vorschauender Wille den Umfang der einzelnen Produktionen regulierend bestimmt, sondern es den einzelnen Produzenten überlassen bleibt, für den Absatz ihrer Produkte zu sorgen. Hier zeigt sich deutlich, wie eine jede Veränderung in der Produktionssphäre zu Schwierigkeiten führen kann, weil der Markt in keiner Weise organisiert ist. Es ist vielmehr eine Summe von Austauschbeziehungen und Bestrebungen der Produzenten, die sich untereinander vorher in keiner Weise über Produktion und Absatz, d. h. über den Austausch verständigt haben.

Ist es aber richtig, daß die Einführung der Maschinen an dem Grundgesetz des Austausches nach Arbeitswerten nichts ändert? Das ist eine sehr wichtige Frage, welche in der allgemeinen Form jetzt zu stellen ist: ob die Anwendung von Kapital in dem oben entwickelten Sinn, also die Produktion mit einer „abstrakten Verfügungsmacht über Waren zum Zwecke der Verwendung im Erzeugungsprozeß von Waren": an dem Austauschverhältnis der erzeugten Produkte gar nichts ändert? Wir haben bisher angenommen, daß dies der Fall ist.

Die Tatsache, daß man mit Kapital mehr an Produkt herstellt, als ohne Kapital, steht dem nicht entgegen. Anders ausgedrückt: weil das Kapital eine physische Produktivität besitzt, d. h. mit seiner Hilfe mehr an Produkteinheiten hergestellt werden kann, als mit Arbeit allein, wird noch nicht ein Ueberschuß an Wert erzeugt. Denn die größere Menge Produkt braucht nach Einführung der Maschinen keinen größeren Wert zu haben als die kleinere Menge vorher, wenn nur in beiden Produktmengen die gleiche Arbeitszeit enthalten ist.

Bisher haben wir also angenommen, daß die Verwendung von Maschinen, bzw. Kapital, keine Schwierigkeit für das Arbeitswertgesetz bildet. Vergleichen wir aber unser Resultat mit der Wirklichkeit, so werden wir eine sehr schwerwiegende Differenz finden. Zwar: nicht jede Differenz zwischen theoretischem Resultat und der Wirklichkeit nötigt dazu, den theoretischen Gedankengang zu ändern. Denn oft handelt es sich nur um scheinbare Schwierigkeiten, welche sich auflösen lassen (wir werden einer solchen scheinbaren Schwierigkeit bei der Frage begegnen, ob nicht die Mitwirkung des Bodens das Arbeitswertgesetz aufhebt?). Hier aber stoßen wir auf eine Tatsache, welche uns viel Kopfzerbrechen machen wird. Es ist nämlich in der Realität zu beobachten, daß die mit „Kapital" hergestellten Produkte nicht nur sich austauschen nach Maßgabe der Arbeitszeit, welche notwendig ist, um sie zu produzieren, sondern daß sie einen höheren Wert realisieren, weil dauernd und fortlaufend in einer solchen Produktion Ueberschüsse über die Kosten hinaus, also über die aufgewendeten Arbeitsleistungen hinaus, erzielt werden, welche wir in der Realität als Gewinn, Zins, Rente usw. kennen. Wie ist ein solcher Zins auf die Dauer möglich, da doch alle Produkte sich nur nach Maßgabe der Arbeitszeit austauschen, die in ihnen steckt? Wenn zur Produktion einer Ware Kapitalgüter, Rohstoffe, Arbeitskräfte notwendig sind, so sind das letztlich bloß Arbeitsaufwendungen. Wieso kommt es, daß der Verkauf der Ware nicht nur den Gegenwert gegen diese Arbeitsaufwendungen bringt, so daß die Produktion von neuem beginnen kann, sondern daß darüber hinaus noch ein Ueberschuß erzielt wird? Das ist die Frage nach dem Entstehungsgrunde des Zinses, die erste und größte Schwierigkeit, welche sich dem Arbeitswertprinzip entgegenstellt.

d) Ist Mehrproduktion dauernd Mehrwert?

Verfolgen wir nun einmal den Weg, auf welchem die Produktionsmittel in die Erzeugungsprozesse eingeführt werden. In der entwickelten Verkehrswirtschaft verfügen

nicht alle Menschen über Produktionsmittel, sondern nur Gruppen von Menschen. Nehmen wir an, es gibt in der Volkswirtschaft 20 Produzenten von Garn, welche alle das Garn in der gleichen Weise produzieren, derart, daß etwa ein Arbeiter 20 Spindeln bedienen und an diesen in 10 Stunden 50 Pfund Garn herstellen kann. Wenn nun einer von den 20 Produzenten in seinem Betriebe eine Verbesserung anbringt, durch welche ein Arbeiter 40 Spindeln bedienen und daher in 10 Stunden 100 Pfund Garn herstellen kann, und wenn wir annehmen, daß gleichzeitig infolge einer Vermehrung der Bevölkerung, eines Wachstums der Produktion im ganzen, mehr Produkte auf den Markt kommen, so daß anstatt je $20 \times 50 = 1000$ jetzt $21 \times 50 = 1050$ Pfund Garn täglich verbraucht werden können, so wird der eine Produzent, welcher über das neue Verfahren verfügt, imstande sein, seine tägliche Mehrproduktion, welche für jeden von ihm beschäftigten Arbeiter 50 Pfund beträgt, abzusetzen und dafür die doppelten Tauschgüter zu erhalten, wie die andern Baumwollspinner. Seine Ausgaben werden auch größere sein, denn er wird, verglichen mit den übrigen Baumwollspinnern, die doppelte Anzahl von Spindeln benötigen, die doppelte Menge Rohstoffe, die doppelte Menge Kohle usw. Hingegen wird er nicht mehr Arbeiter als die übrigen Baumwollspinner beschäftigen, und daher wird er einen Ueberschuß erzielen. Dieser Ueberschuß wird so groß sein, als der Lohn, den er im Vergleich mit den übrigen Baumwollspinnern e r s p a r t. Wenn alles beim gleichen bleibt, er a l l e i n im Besitz der Verbesserung ist, die übrigen Baumwollspinner mit der hergebrachten Methode arbeiten, er selbst seine Erzeugung nicht mehr weiter ausdehnt, so wird sich an dem Austauschverhältnis zwischen Baumwollgarnen und den übrigen Produkten, also am Preis des Garnes nichts ändern, und er wird einen dauernden Ueberschuß erzielen.

In der Wirklichkeit aber wird sich die Einführung der Maschinen nie so abspielen. Denn in diesem Falle würde z. B. der Baumwollspinner, welcher über eine so wesentliche Verbesserung verfügt, seinen Betrieb ausdehnen, er würde mehr Baumwollgarne erzeugen. Die andern Baumwollspinner würden trachten, die Verbesserung auch bei sich einzuführen und wären vielleicht bald dazu imstande. So

würden alle Produktionsbetriebe der Baumwollspinnerei technische Fortschritte machen und zunächst würde die Menge Produkt sehr wesentlich vermehrt werden. Eine so vermehrte Produktion könnte nicht sofort und jedenfalls nicht zu denselben Preisen Absatz finden. Denn in den übrigen Produktionen hätte sich in der kleinen Zeitspanne nicht viel geändert, und es wäre daher gar keine Möglichkeit für Garnproduzenten gegeben, mit ihrem Produkte, entsprechend der vermehrten Quantität, auch gesteigerte Quantitäten anderer Produkte zu kaufen. Sie würden sich also gegenseitig mit ihrem Produkt auf dem Markte Konkurrenz machen. Da unserer Voraussetzung nach der Austausch solange erfolgen kann, als der Tauschende für das Produkt seiner Arbeit das Erzeugnis gleich langer und schwerer anderer Arbeit erhält, müßte auf die Dauer die Konkurrenz dahin wirken, daß der Preis des Baumwollgarnes bis auf seinen Arbeitswert, nämlich entsprechend der verringerten Herstellungsdauer, gesenkt würde. Und wenn auch in einer Uebergangszeit die Produzenten von Garn einen Ueberschuß erzielen könnten, weil sich noch nicht alle Konkurrenten der Verbesserung bemächtigten, so würde allmählich, mit der Verbreitung der neuen Technik und Methode, dieser Ueberschuß verschwinden, weil der Zustrom von Kapital und Arbeitskräften in diese vorteilhafte Produktion so lange andauern würde, als noch ein solcher Ueberschuß erzielbar ist. Wenn wir also annehmen, daß sich auf die Dauer die Produkte nach Maßgabe der zu ihrer Herstellung notwendigen Arbeitszeit austauschen, so könnte an diesem Verhältnis die Anwendung von Maschinen und von Kapital nur vorübergehend eine Korrektur anbringen. Auf die Dauer würde bei freier Konkurrenz der Produzenten untereinander (diese ist allerdings notwendig!) und freier Zugänglichkeit jedes Erwerbszweiges in jedem Gewerbe nur eine Realisierung der in ihm verwendeten Arbeitsstunden und nicht m e h r stattfinden können. Ein dauernder Ueberschuß deshalb, weil eine technische Verbesserung angebracht wurde, weil zeitweise ein Vorsprung erzielt wird, weil mit Kapital gearbeitet wird, wäre nicht möglich. Denn dieser Ueberschuß würde dem Konkurrenzstreben der Produzenten und Kapitalbesitzer zum Opfer fallen. Das folgt aus dem Gesetz, wonach

der homo oeconomicus jeden Vorteil, den er erlangen kann, wahrnimmt, und sich auch durch Rücksicht auf andere darin nicht beirren läßt.

e) Die Schwierigkeit des Zinses bleibt bestehen.

Dieses Ergebnis der ökonomischen Theorie aber steht in einem schroffen Widerspruch zu den Tatsachen. Denn nach der Theorie müßte der Anwender von Werkzeug auf die Dauer nur seine Arbeitskosten als Vergütung erhalten. Und der Vorteil der Technik würde sich nur in einer allgemein besseren Versorgung, in einem reichlicheren Konsum ausdrücken, nicht aber in Gewinn, welche die Anwender von Maschinen und Kapital erzielen. Eine solche Ordnung würde den technischen Fortschritt auch nicht aufhalten, denn der Anwender von verbessertem Werkzeug würde einen Zwischengewinn erzielen, auf den er nicht verzichten möchte; er würde in einer Uebergangszeit eine Prämie erhalten, die aber verschwindet, so daß er Neues erfinden müßte, um wieder der Prämie teilhaftig zu werden. Jeder technische Fortschritt würde sehr bald zur Gänze dem Konsum in Form gesteigerten Verbrauchs zugute kommen. Ein solcher Prozeß bei Einführung technischer Fortschritte ist vielleicht wünschenswert und zweckmäßig, aber er stimmt nicht mit den Tatsachen überein. Tatsächlich sehen wir, daß der Anwender nicht lediglich die Arbeitskosten des Werkzeugs und nicht lediglich einen Zwischengewinn erhält, sondern wir sehen, daß er über seine Kosten hinaus einen ständigen Ueberschuß erzielt, der nicht verschwindet und es ergibt sich die Frage nach der Ursache dieses Zinses, welchen wir bisher nicht zu erklären vermögen.

Nochmals sei betont, daß die Steigerung der Produktionsmenge durch Anwendung der Maschinen nicht eine Erklärung des Zinses bringt. Die physische Produktivität des Kapitals würde nur bedingen, daß die Menge Produkt, welche einer Arbeitsstunde korrespondiert, steigt. Das Produktions- und Handelsvolumen würde steigen, nicht aber der Wert, welcher von den Produzenten realisiert wird. Die Maschine kann eben keinen Zins produzieren, sie produziert nur Produkte. Warum sich Zins ergibt, kann man nicht aus der technischen Fähigkeit des maschinellen Apparates,

sondern im Rahmen der Verkehrswirtschaft nur ökonomisch erklären. Bevor wir aber versuchen, vom Gesichtspunkt der Arbeitswertlehre aus den Zins zu erklären, wenden wir uns einem andern Problem zu, das in den Anfängen der Theorie eine Schwierigkeit zu bilden schien, bis es durch die Denkenergie RICARDOS überwunden wurde: es ist das Problem der Grundrente.

5. ZWEITE SCHWIERIGKEIT: DIE GRUNDRENTE.

a) Die Problemstellung.

Bei der Produktion wirken nicht nur Arbeitskräfte und „Kapitalien" mit, sondern auch Grund und Boden. Und wir sehen nun in der Realität: auch der Boden hat einen Preis, er tauscht sich gegen andere Produkte aus, trotzdem er kein Arbeitsprodukt ist. Woraus erklärt sich dieser Preis? Wonach bemißt sich seine Höhe? Ferner: wir sehen, daß die auf Land gewonnenen Produkte, z. B. Feldfrüchte, Rohstoffe, wie Holz und Baumwolle, einen Preis haben, welcher dem Besitzer des Bodens ein freies Einkommen, die Pacht, ständig zu beziehen gestattet. Wenn für Grund und Boden Pacht erzielt wird, so heißt das: daß die Preise für die Agrarprodukte nicht nur die angewendeten Arbeitskräfte, Maschinen, Rohstoffe usw. vergüten, sondern darüber hinaus noch einen Ueberschuß abwerfen. Woher kommt dieser Ueberschuß? Wenn dieser Ueberschuß ein Bestandteil des Preises ist, wie z. B. ADAM SMITH annahm, dann ist das Arbeitswertprinzip unbrauchbar. Nicht die zur Herstellung der Produkte notwendige Arbeitszeit bestimmt dann das Austauschverhältnis der Produkte, sondern diese wird vermehrt um eine Abgabe an den Grundherren. Es könnte dann sein, daß der Grundherr nur seinen Pachtzins zu steigern brauchte, um die Preise zu erhöhen. Das Austauschverhältnis der Produkte untereinander kann also, solange diese Schwierigkeit noch besteht, nicht nach dem Arbeitswertprinzip verstanden werden. Die Rente darf kein Bestandteil des Preises sein, wenn das Arbeitswertprinzip aufrecht bleiben soll. Was ist er dann, wenn er kein Bestandteil des Preises ist?

b) Die Erklärung der Rente durch Ricardo als Differentialrente (Qualitätsdifferenzen des Bodens).

Ricardo hat, wie erwähnt, für die Grundrente, das ist also der Ueberschuß der landwirtschaftlichen Produktion über die Kosten hinaus, die ökonomische Erklärung gegeben. Er begegnete der Grundrente in der Form des Pachtzinses, da die englische Landwirtschaft überwiegend Pachtbetrieb war [1]).

Das Argument Ricardos läßt sich am besten in der folgenden Weise verständlich machen.

Nicht aller Boden eines Landes ist von gleicher Qualität. Die menschliche Arbeit wird auf dem besten Boden m e h r Produkt liefern, als auf dem schlechterer Qualität. Es wird daher zunächst der beste Boden bebaut werden. Solange von diesem genug vorhanden ist, wird keine Veranlassung gegeben sein, schlechtern Boden heranzuziehen. Reicht aber der beste Boden nicht mehr aus, so muß sich die Bebauung dem nächstbessern zuwenden. Auf diesem ist eine größere Arbeitsleistung notwendig, um dieselbe Getreidequantität wie bisher zu gewinnen. Wenn wir nun annehmen, daß von dieser zweiten Bodenquantität genügend viel vorhanden ist, so wird die Konkurrenz der Landwirte untereinander und die Konkurrenz der Landbebauer mit den Gewerbetreibenden den Preis für Agrarprodukte so bestimmen, daß er der Aufwendung von Arbeit für das Getreide auf dem schlechtern Boden entspricht. Das wird also ein Preis sein, welcher nach dem Arbeitswertprinzip ohne weiteres erklärt werden kann. Eben dieser Preis wird jedoch für a l l e s Getreide erzielt werden müssen, da auf einem einheitlichen Markt für verschiedene Einheiten desselben Produkts nicht ein verschiedener Preis gefordert werden kann. Wenn nun alles Getreide, auch das auf bestem Boden gewonnene, den Preis erzielt, der den Arbeitskosten auf dem schlechteren Boden entspricht, so wird der Besitzer des besseren Bodens für das Getreide ein Aequivalent erhalten, das größer ist als seine Kosten.

1) Der Pächter muß zunächst, um auf die Dauer bestehen zu können, aus dem landwirtschaftlichen Betrieb seine Kosten zurückgewinnen. Wenn er darüber hinaus an den Besitzer einen Pachtschilling bezahlt, so ist dessen Existenz und Höhe aus dem Arbeitswertgesetz zunächst nicht ableitbar.

Er erhält einen Ueberschuß, weil alles Getreide so bezahlt wird, a l s o b es auf dem schlechtesten Boden gewonnen würde. Diesen Ueberschuß nennen wir die Rente. Sie ist ein R e s u l t a t d e s P r e i s e s, der sich nach dem Wertgesetz auf dem schlechteren Boden ergibt, demnach ist die Rente in diesem Falle eine Folge des Preises, nicht aber der Preis eine Folge der Tatsache, daß Rente erzielt werden muß. Auf dem schlechteren Boden wird auch keine Rente erzielt, sondern nur auf dem bessern. Sie ist daher eine Differentialrente und infolgedessen auch keine Verletzung des Arbeitswertprinzips.

Dieser Grundgedanke ist außerordentlich fruchtbar und muß nun weiter verfolgt werden: es gibt nicht nur eine, sondern mehrere Bodenqualitäten. Jeweils, wenn die Bebauung zum schlechteren Boden fortschreitet, steigen die Arbeitskosten des Getreides, welches auf diesem schlechteren Boden gewonnen wird. Jeweils steigt auch die Rente für die vorangehenden Bodenqualitäten. Es seien z. B. die Arbeitskosten:

auf	Boden	1.	Qualität	per	hl	Getreide	20
„	„	2.	„	„	„	„	30
„	„	3.	„	„	„	„	40
„	„	4.	„	„	„	„	50
„	„	5.	„	„	„	„	60
„	„	6.	„	„	„	„	70
„	„	7.	„	„	„	„	80
„	„	8.	„	„	„	„	90
„	„	9.	„	„	„	„	100
„	„	10.	„	„	„	„	110

Es wird dann z. B. bei Fortschreiten der Bebauung vom 5. zum 6. Boden der Preis von 60 auf 70 steigen müssen; damit wird die Rente, welche der Boden 1. Qualität erzielt, von 40 auf 50, diejenige, welche der Boden 2. Qualität erzielt, von 30 auf 40 steigen usw., und es wird der Boden 5. Qualität, der bisher keine Rente erzielte, eine Rente von 10 abwerfen können [1]).

1) Unter „besserem Boden“ ist jeweils derjenige zu verstehen, welcher unter den gegebenen Umständen, das heißt also bei gegebener Technik, die größeren Erträgnisse liefert. Die Polemik Careys z. B., der sagt, daß die Bebauung des Landes nicht so vor sich gegangen sei, wie es Ricardo behauptete, weil zuerst die

c) Die Rente der Lage.

Aber nicht nur die Differenz der Bodenqualitäten wirkt rentebildend, sondern auch die Lage. Unter den Kosten, welche bei der Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte entstehen, sind auch die Transportkosten vom Produzenten zum Konsumenten hin zu berücksichtigen. Diese spielten insbesondere vor Erfindung der Eisenbahn eine große Rolle. Denn die Landfracht ist sehr kostspielig, beansprucht Bespannung und Arbeitskräfte. Infolgedessen sind bei gleicher Bodenqualität die Produktionskosten des Getreides, das fern vom Konsumort gebaut wird, höher als in der Nähe des Konsumortes. Es werden daher zunächst die in der Nachbarschaft des Konsumortes gelegenen Bodenflächen bebaut werden, und erst später die entfernter liegenden. Und es wird, mit dem Fortschreiten zu den entfernter liegenden Grundstücken der Preis für alles Getreide so ansteigen, daß er auch die höchsten Kosten des entferntest liegenden Grundstückes vergütet. Es wird sich also für ein Grundstück bester Qualität in der unmittelbaren Nähe des Konsumortes nicht nur eine Rente der Qualität, sondern auch eine Rente der Lage ergeben, so daß bloß die schlechtesten und entferntest liegenden Grundstücke ohne Rente sein werden. Nur eine schmale Zone von Grundstücken und auch unter diesen nur diejenigen geringster Fruchtbarkeit werden rentelos sein. Alle andern werden Rente erzielen und das wird auch eine Differentialrente sein.

Diese Differentialrenten werden, wenn die Nachfrage nach Getreide die Bebauung des schlechtesten und entferntesten Bodens erfordert, dauernd erzielt werden. Sie können durch keine Konkurrenz vermindert werden, weil der Boden unvermehrbar ist (siehe oben S. 36). Da Boden bester Qualität innerhalb eines bestimmten Wirtschaftsgebiets und Kreises nicht vermehrt werden kann, so gibt es auch keine Macht der Welt, welche innerhalb der entwickelten Verkehrswirtschaft diese Rente hinwegnehmen oder mindern

leichtesten, weniger fruchtbaren Böden in Angriff genommen wurden, und erst späterhin die schwereren, fruchtbareren, fetteren, geht fehl, weil zur Zeit der Besiedlung die schweren Böden wirtschaftlich überhaupt nicht vorhanden waren. Denn sie konnten ja damals gar nicht bestellt werden.

könnte. Deshalb sagt Adam Smith, daß das Einkommen aus Grundbesitz den Eigentümer gleichsam „aufsucht". Nur die Vermehrung des Bodens guter Qualitäten könnte die letzte und vielleicht noch die vorletzte usw. Bodenqualität außer Bebauung setzen und dadurch die Kosten, welche auf dem dann schlechtesten Boden gedeckt werden müssen, mindern und so den Getreidepreis herabsetzen. Damit erst würde die Rente auf den guten Böden vermindert. (Es ist dies in größtem Maßstabe auf dem europäischen Kontinent durch die amerikanische Konkurrenz geschehen, die gleichbedeutend war mit der Vermehrung besten Bodens bei geringen Transportkosten.) Bei einem solchen Prozeß aber ist der Rentenbezieher durchaus passiv. Er empfängt die Höhe der Rente aus den Marktverhältnissen, aus den Preisen, welche durchaus abhängen von den Kosten auf dem schlechtesten Boden, der noch zur Bebauung gelangt. Die Höhe der Grundrente hängt daher nicht von seinen Wünschen, sondern von der Bevölkerungsanzahl einerseits, der Bodenbeschaffenheit des Landes andererseits ab [1]. Daher hat

[1] Die Bodenbeschaffenheit eines Landes ist von großer Bedeutung. Nehmen wir ein Land A an, in welchem an

Boden 1. Qualität 1 000
" 2. " 1 000
" 3. " 1 000
" 4. " 3 000
" 5. " 10 000 Bodeneinheiten vorhanden sind.
16 000

Ein anderes Land mit folgender Besetzung:

5 000
4 000
7 000
16 000

Im zweiten Lande wird bei gleicher Bevölkerung, wie im ersten die Rente niemals so hoch sein können. Im ersten unfruchtbaren Gebiet wird also bald die Rentenbildung einsetzen und sehr hoch ansteigen. Im zweiten, weitaus fruchtbareren, wird die Rentenbildung später einsetzen und die Rente selbst bei Bebauung des ganzen Landes nicht so hoch angestiegen sein. Hohe Rente ist also für den Reichtum eines Landes ein schlechtes Zeichen. Sie bedeutet unfruchtbaren Boden und schwierige Lebensbedingungen. Hier zeigt sich schon der Widerspruch zwischen den privaten und volkswirtschaftlichen Interessen.

Ricardo mit Recht gesagt, daß die Rente nicht ein Bestandteil des Preises ist, wie noch Adam Smith meinte, sondern eine Folge desselben.

d) Das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag und seine Bedeutung für die Grundrente.

Die Bebauung von Grund und Boden ist in verschiedener Weise möglich. Man kann mit wenig Arbeitskräften und Werkzeugen eine große Grundfläche bestellen, und man kann mit Anwendung von viel Arbeit, Geräten und Maschinen einen kleinen Betrieb aufs äußerste durcharbeiten. Im ersten Fall werden nicht alle im Boden steckenden Kräfte ausgenützt, im zweiten Falle geschieht es. Die erste Methode wird die extensive, die zweite wird die intensive genannt. Welche zur Anwendung gelangen soll, braucht hier nicht erörtert zu werden. Nur soviel sei gesagt, daß dies von den gesamtökonomischen Umständen abhängt. Bald ist extensive, bald ist intensive Bebauung ökonomisch richtig. Es kann nun festgestellt werden, daß beim Anbau von Land das Gesetz vom abnehmenden Ertrag herrscht. Es besteht in folgendem: Wenn ich eine bestimmte Grundfläche mit 50 Arbeitseinheiten und 100 Kapitaleinheiten bebaue und einen Ertrag von 2000 erziele, so werde ich mit Anwendung von 100 Arbeitseinheiten und 200 Kapitaleinheiten nicht einen Ertrag von 4000, sondern weniger, also etwa 3500 oder 3000 erzielen. Dies Gesetz gilt nicht ganz allgemein, aber jenseits der optimalen Dosierung. Es gibt nämlich für jedes Grundstück, für jeden Betrieb unter gegebenen wirtschaftlichen Verhältnissen eine Anwendung von Kapital und Arbeit, welche den proportional günstigsten Ertrag liefert. Bleibt Anwendung von Kapital und Arbeit per Bodeneinheit unter dieser Grenze, so ist das Verhältnis zwischen Aufwendung und Erfolg ungünstiger. Uebersteigt sie diese Grenze, so sinkt er gleichfalls wieder, und zwar natürlich nicht per Grundstückseinheit, wohl aber per angewendete Arbeits- und Kapitaleinheit. (Daher kann dieses Gesetz vom abnehmenden Ertrag durch Erfindungen auf dem Gebiete der Bodenkultur zuweilen immer wieder suspendiert werden, insofern, als Steigerung der Arbeit und Kapitalaufwendung eine überproportionale Ertragssteigerung bringt. Dann gilt das Gesetz eben von diesem neuen Optimum aus.)

Wenn bei Vermehrung der Bevölkerung die Nachfrage nach Getreide wächst, und sich das Austauschverhältnis zwischen Getreide und den Industrieprodukten zugunsten des Getreides verschiebt, wird es möglich und wirtschaftlich sein, zu intensiverer Bebauung überzugehen. Diese intensivere Bebauung wird zuerst die fruchtbarsten Böden erfassen, und von den fruchtbarsten Böden wieder diejenigen, welche dem Konsumorte am nächsten liegen und sie wird sich allmählich auch auf die weniger fruchtbaren und entfernten Böden erstrecken. Jeweils bedeutet eine Steigerung in der Bebauungsintensität, daß die Arbeitskosten des zuletzt gewonnenen Getreides steigen und demgemäß auch das Austauschverhältnis von Getreide gegenüber anderen Produkten sich zugunsten des Getreides verschiebt. Wenn nun auf Grund und Boden bestimmter Qualität die Bebauung intensiviert wird und wirtschaftlich intensiviert werden kann, und wenn wir annehmen, daß dieser Boden der letzte ist, welcher überhaupt bebaut wurde, so ergibt sich folgender Tatbestand: Bisher waren z. B. die höchsten Kosten für die Produktion von Getreide 10 und der Preis des Getreides erstattete diese Kosten wieder. Nun wird die Bebauung intensiver. Eine zusätzliche Getreidemenge kann nur mit Kosten von 12 gewonnen werden. Der Preis muß auch diese Kosten wieder erstatten, wenn auf die Dauer der intensivere Anbau möglich sein soll. Wenn nun der Preis auf 12 steigt, so erzielt auch dieser schlechteste Boden von den ersten auf ihm gebauten Getreidequantitäten eine Rente von 12 — 10 = 2, weil ja der Preis für alles Getreide jetzt nicht 10, sondern 12 sein wird. Desgleichen werden die Renten aller Böden, die der Bodenqualität und der Nähe zum Konsumort geschuldet sind, gleichfalls um 2 pro Getreideeinheit steigen. So haben wir eine dreifache Rentenquelle: Bodenqualität, Entfernung vom Konsumort, Bebauungsintensität. Es wird Böden geben, welche Renten aus allen diesen drei Ursachen beziehen, andere, welche sie nur aus zwei oder einer Ursache beziehen. Immer wird das Getreide des ganzen Landes so bezahlt werden müssen, als ob es

auf dem schlechtesten und entferntesten Boden mit der letzten Arbeits- und Kapitalaufwendung gewonnen würde. Die Kosten dieses letzten, dieses „Grenzgetreides“, bestimmen den Preis des Getreides überhaupt, so daß überall die Rente eine Konsequenz des Preises ist.

e) Schlüsse aus der Ricardoschen Grundrentenlehre.

Daraus ergeben sich folgende Schlüsse: 1. Da die Rente immer Differentialrente ist, so ist sie eine Folge des Preises. Es werden also die Bodenleistungen nicht besonders im Preis vergütet. Wir können die Bodenleistungen ausscheiden. Sie sind umsonst. Der Konsument, der Getreide eintauscht, bezahlt mit seinem Austausch lediglich die Arbeits- und Kapitalaufwendungen auf Grund und Boden. Nur der Knappheit der guten Böden ist zuzuschreiben, daß sie eine Rente abwerfen. Aber die Rente ist nicht ein Preis für Bodenleistungen. Der Getreidepreis ist daher nach dem Arbeitswertprinzip restlos zu erklären. Die Schwierigkeit, welche sich aus der Tatsache ergibt, daß Boden einen Preis hat, ist daher eliminiert.

2. Es ist auch kein Gegeneinwand daraus abzuleiten, daß innerhalb der europäischen Länder jeder Boden einen Preis hat. Und zwar deshalb nicht, weil in jedem Boden heute schon Arbeitsaufwendungen stecken, der Boden also auch „produziertes Produktionsmittel“ ist, und weil überall die Intensität der Bebauung das Gesetz vom abnehmenden Ertrag zur Geltung gebracht hat. Der Preis auch des schlechtesten Bodens wird erzielt, weil auch dieser eine Rente aus dem Gesetz des abnehmenden Ertrages abwirft. (Zuweilen ist auch der Preis des Bodens andern Ursachen geschuldet, z. B. bei Parzellen als Vergütung für die Sicherung der Arbeitsstelle. Das hat mit den Getreidepreisen dann überhaupt nichts zu tun und liegt auf einem ganz andern Gebiete.)

3. Der Preis des Bodens selbst bestimmt sich dann wie der Preis von Kapitalgütern. Der Boden als Grundlage eines dauernden Ertrages wird betrachtet wie jede andere Grundlage eines dauernden Ertrages, also wie Kapital. Daher ist die Frage, wie sich bei gegebenem Ertrage, bei gegebener Rente der Bodenpreis bestimmt, nicht hier, sondern

bei der Lehre vom Wert der Kapitalgüter abzuhandeln. Damit sind also die Schwierigkeiten, welche sich aus der Tatsache der Rente zu ergeben schienen, restlos überwunden.

6. DRITTE SCHWIERIGKEIT: DER PREIS DER ARBEITSKRAFT.

a) Natur der „Arbeit“ in der entwickelten Verkehrswirtschaft.

Wir gehen wieder von der Voraussetzung aus, daß in der freien, entwickelten Verkehrswirtschaft alle wirtschaftlichen Güter Waren sind und daß ihr Austauschverhältnis untereinander nach dem Arbeitswertprinzip zu erklären ist. Wie steht es nun mit der Arbeitskraft selbst? Was heißt: die zur Herstellung der Arbeitskraft notwendige Arbeitszeit? Können wir damit überhaupt operieren? Wie wird überhaupt in der entwickelten Verkehrswirtschaft, in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft produziert?

Ein wesentliches Moment wurde schon erörtert: daß nämlich die Produktionsmittel in wenigen Händen konzentriert sind, daß nicht sämtliche Arbeitende Verfügung über Produktionsmittel haben.

Für die Arbeit an den Produktionsmitteln des Unternehmers ist nun ferner wesentlich, daß sie von freien Arbeitern geleistet wird. Dies bedeutet ökonomisch, daß der Arbeiter nicht als Ganzes, als lebendige Arbeitskraft total für den Produktionsprozeß erworben werden kann, wie das etwa in der Sklavenwirtschaft der Fall ist, sondern der Arbeiter ist persönlich frei und verfügt selbst über seine Arbeitsleistungen, die er als Tauschgut gegen andere Tauschgüter hergibt. Das hat weiterhin die Konsequenz, daß der Arbeiter an seinen Leistungen infolge des Aequivalenzprinzips interessiert ist, also (bei entsprechendem Lohnsystem) die Tendenz hat, sie zu steigern. Diese Tendenz ist innerhalb des Systems der Sklavenarbeit nicht vorhanden. Die Sklavenarbeit ist daher die teuerste, nicht nur weil für den Besitz des Sklaven Mittel aufgewendet werden müssen, sondern auch, weil die Leistung vom Sklavenarbeiter immer auf dem Minimum gehalten wird und eine Steigerung durch Zwangsmittel nur in sehr engen Grenzen möglich ist. Auch

von der andern Seite her gesehen, nämlich von der des Unternehmers, ist die Steigerung von Leistungen bei freier Arbeit in höherem und rücksichtsloserem Maße möglich, da der Verlust der Arbeitsfähigkeit infolge gesteigerter Anstrengung für den Unternehmer einen wirtschaftlichen Nachteil insolange nicht mit sich bringt, als er imstande ist, neue Arbeiter heranzuziehen. So schließt die freie Arbeit ein dynamisches Element in sich, wobei auch das Interesse der Arbeiter selbst dynamisch wirkt. Dieser mag dabei in einer Selbsttäuschung befangen sein, insofern als unter Umständen die gesteigerte Arbeitsleistung nur dem Unternehmer zugute kommen mag, aber wir haben es dann jedenfalls mit einer Illusion in weltgeschichtlichem Maßstabe zu tun, welche zu einer enormen Steigerung der Arbeitsleistung geführt hat, und zwar zu einer Steigerung, die in historischer Zeit vor der kapitalistischen Verkehrswirtschaft nie beobachtet wurde. Daß die Arbeit als „freie" in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft tätig ist, ist allerdings eine Illusion. Denn diese Freiheit ist nur im Vergleich mit einer direkten und absoluten, politischen Bindung gegeben. Im übrigen aber bedeutet Besitzlosigkeit, Trennung von den Produktionsmitteln, Schaffung des Proletariats einen absoluten, unentrinnbaren Zwang zur Eingehung von Arbeitsverträgen, zur Leistung von Arbeiten am kapitalistischen Produktionsapparat, welche allein die Existenz ermöglichen. Wir haben es also in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft zwar nicht mit einem politischen, aber mit einem wirtschaftlichen Zwangssystem zu tun, das nicht weniger streng ist, nicht weniger bindet als die Hörigkeit, oder die Sklavenwirtschaft und auch nicht weniger mechanisch wirkt. Dadurch aber, daß die Bindungen weniger an der Oberfläche liegen, daß in abstrakto eine freie Beweglichkeit der Arbeiter gegeben ist, daß die Arbeiter prinzipiell die Arbeit ablehnen könnten, sind alle psychologischen Kräfte auch innerhalb der Arbeiterschaft entfesselt, welche eine Steigerung der Arbeitsleistungen ermöglicht haben [1]).

Die Arbeiter werden also von dem Besitzer der Produktionsmittel durch private Verträge dazu bestimmt, an den Produktionsmitteln zu arbeiten. Sie erhalten dafür

1) Siehe S. 48.

einen Lohn, d. h. in Geldform gegebenes Aequivalent ihrer Arbeitsleistung. Die Arbeitenden, welche keine Verfügung über Produktionsmittel haben, sind gezwungen, um leben zu können, ständig zu arbeiten und sind daher ihrer wirtschaftlichen Existenzform nach nur Arbeiter, Arbeiter gegen Lohn, Lohnarbeiter, Proletarier. Da die Produktionsmittel nur in eine Anzahl von Händen gegeben sind, muß es in der kapitalistischen Produktion immer Proletarier geben; es ist der wirtschaftliche Kreislauf, der immer wieder Menschen in die Bedingungen des Proletariats versetzt. Der Besitzer der Produktionsmittel muß über die Arbeitsleistungen der Lohnarbeiter frei disponieren können, er organisiert sie. Stets ist an den Produktionsmitteln, und um so mehr, je konzentrierter die Verfügungsgewalt ist, eine Organisation der Arbeitskräfte notwendig und gegeben. Der Besitzer der Produktionsmittel ist daher immer ein Organisator. In Rücksicht darauf, daß er die Produktionsmittel organisiert, um Ueberschüsse zu erzielen, nennen wir ihn Unternehmer.

Der kapitalistische Arbeitsprozeß muß auch stets in einer räumlichen Zusammenfassung erfolgen. Das bedingt schon seine organisatorische Zusammenfassung an den Produktionsmitteln. Damit schreitet die Organisation der gesellschaftlichen Arbeit von der Arbeitsteilung in die verschiedenen Tätigkeiten, Handwerke usw. über zur Arbeitszerteilung im Sinn von Arbeitszerlegung, wie sie etwa ADAM SMITH in seinem Beispiel der Stecknadelmanufaktur beschreibt. Die so stark produktionsfördernde Arbeitszerlegung ist geradezu an eine Konzentration der Produktionsmittel in einer Hand gebunden, weil eine „demokratische" Verteilung der Produktionsmittel (etwa allgemeiner Handwerksbetrieb) selbst einen Manufakturbetrieb ausschließt und auch nicht die Form des Verlags ermöglicht, bei welcher das „Kapital" nicht in Produktionsmitteln unmittelbar, sondern in Geldform vorhanden ist und einzelne Arbeiter in ihren Wohnungen von einer kaufmännischen Zentralstelle aus organisiert werden [1]). (Eine technisch und organisatorisch höhere Form der Produktion wäre bei „demokratischer" Ver-

1) Vgl. für diese Betriebsformen: BÜCHER, Die Entstehung der Volkswirtschaft.

teilung der Produktionsmittel nur möglich, wenn das Kreditsystem schon entfaltet wäre. Das ist aber unter dieser Voraussetzung, vor Bildung großer Vermögen nicht zu erwarten.)

Diese Art der Produktion, nämlich Konzentration der Produktionsmittel in wenigen Händen, Trennung der Arbeitenden von den Produktionsmitteln, persönliche Befreiung derselben und Umformung zu Nur-Arbeitern, welche bloß durch Lohnarbeit existieren können, ohne dieselbe rettungslos, nicht nur ökonomisch, sondern auch physisch zugrunde gehen, ist Ergebnis eines langen historischen Prozesses. Auf welchem Wege diese Konzentration der Produktionsmittel, die Trennung der Massen von den Produktionsmitteln stattgefunden hat, ist hier nicht zu erörtern. Für die theoretische Bearbeitung dieses Wirtschaftssystems ist es auch gleichgültig, ob sie sich vollzog durch politische Methoden der Gewalt („ursprüngliche Akkumulation" bei Marx) oder durch Sparsamkeit und Auslese der wirtschaftlich Tüchtigen.

Diese ungleiche Verteilung der Produktionsmittel einmal gesetzt, haben wir es mit einem sich immer wieder reproduzierenden Wirtschaftssystem zu tun. In diesem Wirtschaftssystem sind drei Grundelemente die wesentlichsten: Kapital, Arbeit, Grund und Boden. Dem Kapital entsprechen die Besitzer der Kapitalgüter, die Kapitalisten; der Arbeit die Nur-Arbeiter; dem Grund und Boden die Grundbesitzer, die Grundrente beziehen. Den drei Produktionsfaktoren korrespondieren drei Gruppen der Gesellschaft, drei Klassen, und es gibt die ökonomische Analyse der kapitalistischen Produktion zugleich eine soziale Ansicht derselben.

In diesen ökonomischen und sozialen Grundformen ist die kapitalistische Warenproduktion gegeben. Es sind damit die Bedingungen für diese kapitalistische Produktion und zugleich für ihre Steigerung gegeben. Tatsächlich hat sich die Steigerung der Produktivkräfte in dieser Produktionsform in gigantischem Maßstabe vollzogen. In historisch früheren Zeiten haben wir enorme Einzelleistungen (wie den Pyramidenbau, oder römische Wasserleitungen usw.), aber niemals eine derart kontinuierliche Steigerung der Leistungen, wie seit der Entstehung des kapitalistischen

Wirtschaftssystems, das wir wie gesagt hier als gegeben annehmen, ohne uns über seine Entwicklungsursachen auszusprechen.

b) Der Preis der Arbeit in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft (klassische Theorie).

Es ist nun das Problem, wie das Prinzip der Verkehrswirtschaft, daß alle zur Produktion notwendigen Elemente sich austauschen, einen Markt finden, sich hier durchsetzt und auch für die Arbeit und ihre Leistung gilt? Das Prinzip des Arbeitswertes, wonach jede Ware sich austauscht nach Maßgabe der Arbeitszeit, die in ihr steckt, wird also hier dadurch kompliziert, daß auch die Arbeit selbst eine Ware ist, daß auch das Kapital aus Waren besteht.

Wie sind alle Geldgrößen, denen wir im Marktverkehr begegnen, alle Austauschverhältnisse auf Arbeitszeit zurückzuführen? Wie ist also der Lohn als Preis der Arbeitskraft auf das Wertgesetz zu gründen?

Die klassische Oekonomie hat dieses schwierige und entscheidende Problem verhältnismäßig einfach gelöst, indem sie sagte: Der Lohn ist der Preis, welchen die Arbeit erzielt. Es ist eine unmittelbare Beziehung zwischen diesem Preis und dem Preis für andere Waren nicht gegeben, denn die Arbeit ist kein Produkt wie die anderen Produkte. Immerhin können wir sagen, wie hoch der Lohn sein wird. Er bestimmt sich nämlich auf natürliche Weise: es ist klar, daß der Arbeiter leben muß. Er muß auf die Dauer so viel an Lohn erhalten, daß er davon leben kann. Nicht nur er persönlich, sondern auch seine Familie muß von der Arbeit leben können. Kann er das nämlich nicht, so ist er nicht imstande, seine Nachkommenschaft zu erhalten, und es wird infolgedessen die Produktion auf die Dauer nicht möglich sein. Es muß also der Lohn wenigstens das Existenzminimum erreichen. Wenn nun der Lohn größer ist, als der Preis der notwendigen Substistenzmittel, so wird sich auch die Zahl der Arbeiter vermehren. Er kann also über die notwendigen Subsistenzmittel hinaus nicht steigen, weil die Vermehrung der Arbeiterbevölkerung und damit die Vermehrung der arbeitsuchenden Personen den Lohn wieder herabdrückt. Er kann auch unter die Subsistenz-

mittel nicht sinken, weil sich sonst die Zahl der zur Verfügung stehenden und sich anbietenden Arbeiter verringert und derart der Wettbewerb der Unternehmer um die Arbeiter den Lohn wieder ansteigen läßt [1]). Derart bestimmt sich also der Lohn nach den notwendigen Subsistenzmitteln. Es ist aber klar, daß dieser Gedanke kein ökonomisch theoretischer ist. Es ist nach dieser Anschauung kein rein ökonomisches Gesetz, welches den Preis für die Arbeit bestimmt, sondern es ist ein Naturgesetz, das hier als Notbrücke gebraucht wird. Wie groß der Lohn ist, bestimmt sich also nach dem Preis der Subsistenzmittel. Nehmen wir an, daß der Preis der Subsistenzmittel schwankt, je nach der Mühe, sie zu produzieren, oder wenigstens, daß er sich verändert, so wird auch der Lohn des Arbeiters sich verändern müssen. Setzen wir den Fall, daß die Bevölkerung des Landes wächst und daß infolgedessen die Produktion zu weniger fruchtbaren Böden übergehen muß. Das ist gleichbedeutend mit der Tatsache, daß Getreide verbraucht wird, zu dessen Produktion mehr Arbeitsstunden notwendig sind. Infolgedessen wird der Preis des Getreides, ausgedrückt in andern Waren, steigen.

1) Diese Auffassungsweise, daß die Arbeitskraft eine Ware sei, deren Angebot sich bei höherem Preis vermehre, bei zu niedrigem Preis einschränke, daß also die Arbeitskraft gleichsam „produziert" und daß ihre Produktion „eingestellt" wird, hat für viele etwas Verletzendes und sie betrachten eine derartige Auffassung als menschenunwürdig. Das ist ein Mißverständnis. Der Gedanke, welcher in der klassischen Oekonomie ausgesprochen wurde, will nur eine Tatsache feststellen und erklären, behauptet also nicht, daß es so sein s o l l, sondern nur, daß es so i s t und daß es unter den gegebenen Umständen anders nicht sein kann. Dieser Auffassung liegt auch nicht eine phantastische, sondern eher eine realistische Anschauung zugrunde. Denn zur Zeit von Ad. Smith und Ricardo ist tatsächlich das Proletariat ausgezeichnet durch eine außerordentlich große Kinderzahl. Und die Zahl der am Leben bleibenden Kinder ist wieder vom Nahrungsspielraum, von dem Ausfall der Ernte abhängig. Hoher Reallohn hatte die Tendenz, die Bevölkerung zu vermehren, Herabdrückung des Lohnes unter das Existenzminimum konnte nicht ermangeln, die Bevölkerung zu verringern. Daß vollends in der Zeit des Frühkapitalismus der Lohn um das Existenzminimum schwankte, ist unzweifelhaft richtig, selbst wenn man alle Einschränkungen macht, welche sich aus der historischen Wandelbarkeit dieses Begriffes ergeben.

Wenn der Preis des Getreides steigt, muß auch der der Arbeit steigen. Der Arbeiter hat hiervon keinen Vorteil, denn er muß im wesentlichen wieder Getreide usw. für den Lohn kaufen, und da deren Preis teurer geworden ist, erhält er für seine Arbeit denselben Gegenwert. Aber doch ist der Wert der Arbeit gestiegen, weil für sie Arbeitsprodukte gekauft werden können, zu deren Herstellung jetzt mehr Arbeitszeit erforderlich ist. So ist der Wert der Arbeit nicht gegeben durch irgendwelche in i h r liegenden Bestimmungsgründe. Er ist nicht ökonomisch bestimmt, sondern er ist durch Naturtatsachen bestimmt, durch die Menge an Subsistenzmitteln, welche, in Arbeitsstunden ausgedrückt, den Wert der Arbeit darstellen. Er ist eine feste Größe, nicht durch das Wertgesetz gegeben, denn die Arbeit wird nicht „produziert"; aber doch nicht mit diesem in Widerspruch — ein D a t u m, welches in die Rechnung einzustellen ist. Mit diesem Datum muß auch der Unternehmer als einer Gegebenheit rechnen. Sie ist ohne Einwirkung auf den Preis der Produkte, ist eine a b s o l u t e Größe, an welcher auf die Dauer nichts geändert werden kann, die aber doch ihrerseits alle andern Daten des Prozesses bestimmt.

Der Unternehmer, welcher den Produktionsprozeß einleitet und durchführt, hat also mit folgenden Größen zu rechnen: er muß die Kapitalgüter (Maschinen, Rohstoffe usw.) beschaffen und dafür Gegenwerte geben, welche den Arbeitskosten dieser Waren entsprechen, — er muß Arbeitskräfte mieten und diesen, entsprechend den Subsistenzmittelpreisen, den Lohn bezahlen. Und er verkauft die Produkte entsprechend den Arbeitskosten, welche darin stecken. Es k a n n nun sein, daß die Kosten, welche er aufwendet, geringer sind, als die Preise, welche er realisiert. Das wird immer dann der Fall sein, wenn die Arbeitszeit, welche notwendig ist, um die Lebensmittel für die Arbeiter usw. zu produzieren, geringer ist als die Arbeitszeit, welche die Arbeiter in dem Produktionsprozeß selbst anwenden. Dann wird sich nämlich ein größerer Wert aus dem Produktionsprozeß ergeben, als in ihn hineingesteckt werden mußte. Es wird sich ein Ueberschuß ergeben. Dieser ist aber, wie jetzt ersichtlich, nicht einem speziellen, aus dem ökonomischen Kreislauf immer wieder mit Notwendigkeit

sich ergebenden Umstande geschuldet; nicht die Vergütung für eine besondere Leistung des Unternehmers. Er ist nämlich nur vorhanden, wenn die Arbeitszeit, die in den Produkten steckt, größer ist als die Arbeitszeit, welche notwendig war, um die Subsistenzmittel für alle an der Produktion direkt und indirekt beteiligten Arbeiter zu produzieren. Es ist aber sehr wohl möglich, daß sich ein solcher Ueberschuß nicht ergibt. Von den Subsistenzmitteln einerseits (was und wieviel nämlich zu den „notwendigen“ Subsistenzmitteln gehört), und von der Arbeitszeit, welche notwendig ist, diese zu produzieren andererseits, hängt es also ab, ob ein Ueberschuß erzielt wird. Der Ueberschuß ist eine Restgröße und kann bei entsprechenden Preisen für Subsistenzmittel auch gleich Null werden. Er ist kein notwendiges Element der Produktion, wenngleich bei seinem Verschwinden der Unternehmer das Interesse an der Produktion verlieren würde.

An diesem Erklärungsversuch ist zweierlei zu bemängeln: 1. ist er nicht ökonomisch. Der Lohn wird hier als Datum eingeführt und damit auf eine ökonomische Erklärung dieses im Wesen doch ökonomischen Tatbestandes verzichtet. 2. Ist es nicht richtig, daß der Lohn durch die Subsistenzmittel wirklich in seiner Größe bestimmt ist. Denn die Subsistenzmittel ändern sich in der historischen Entwicklung, und die Frage, was zur Existenz notwendig ist, ist schwankend. Die naturwissenschaftliche Bestimmtheit, welche dieser Gesichtspunkt geben sollte, ist also nicht damit zu erreichen.

c) Oekonomische und soziale Gesamtansicht von diesem Aspekt aus.

Wenn wir also das Bild der kapitalistischen Warenproduktion als Ganzes betrachten, so ergibt sich folgende Ansicht: die Waren werden derart verkauft, daß die in ihnen steckende Arbeitszeit sich gegen gleich viel in andern Waren steckende Arbeitszeit austauscht. Indem der Unternehmer seine Waren so realisiert, ist er imstande, einen Ueberschuß zu erzielen, wenn die Produktivität der Arbeit auf Land das gestattet, also wenn die Produktion der Subsistenzmittel für eine Familie nicht die ganze Arbeitszeit

dieser Familie erfordert (wobei unter „Subsistenzmittel“ nicht nur Agrar-, sondern auch industrielle Produkte zu verstehen sind). Es kehren also dem Unternehmer im Preis der Waren nicht nur alle seine Ausgaben wieder, so daß er die Produktion im neuen Jahr wieder beginnen kann, sondern auch noch ein Ueberschuß, der die Ausdehnung der Produktion gestattet. Weiters: auch der Landwirt ist, soweit er mit Arbeitern und Kapital arbeitet, ein „Unternehmer“, welcher einen Ueberschuß erzielt, der sich in der Produktion unter den erwähnten Voraussetzungen ergibt. Aber schon vorher hat er je nach den Fortschritten der Bebauung von Grund und Boden im Preis der Agrarprodukte eine Rente erhalten, welche auf bessere Bodenqualität, günstige Lage oder fortschreitende Intensität der Bebauung des Landes gegründet ist. Auch der Landwirt kann, qua Kapitalist, Unternehmer, seine Produktion aus den Erträgnissen immer wieder fortsetzen; er kann als bloßer Grundbesitzer und Rentner diese Rente konsumieren, das heißt den Ertrag gegen Konsumgüter austauschen, ohne in seiner Produktion gefährdet zu werden, weil sie ja nicht der Abnützung oder Verwendung eines besonderen Produktionsmittels entspringt. Der Arbeiter endlich ist gleichfalls sicher (als Ganzes, als Klasse, als „Gesamtarbeiter“, nicht aber als individueller Arbeiter) immer wieder in der Produktion als Arbeiter tätig sein zu können, weil die Produktion ohne ihn unmöglich ist. So schließen die Bestimmungsgründe für das Austauschverhältnis der Waren untereinander zugleich Gesetzmäßigkeiten in sich, die für die Verteilung des Produktionserfolges an die in der Produktion tätigen drei Produktionselemente (welche mit gesellschaftlichen Klassen zusammenfallen), bestimmend sind. Die Analyse der Produktion und ihrer Verteilung gibt zugleich eine soziale Gesamtansicht. Denn die Produktion schließt in sich das Gesetz der Verteilung, und die erfolgte Verteilung des Produktionserfolges wiederum ist die Einleitung einer neuen Produktion, ist bestimmend für eine neue Produktionsperiode. So schließt sich ein Jahresring der Produktion an den andern, jeder Produktionsprozeß ergibt einen Verteilungsprozeß, sowie er seinerseits ebenso aus einem Verteilungsprozeß hervorging.

Endlich zur Ergänzung noch eines: Wir sagten, daß

die Höhe des Ueberschusses, den der Kapitalist-Unternehmer erzielen kann, von der Höhe des Lohnes abhängt. Denn der Preis eines Produktes hängt nur ab von der Arbeitszeit, die notwendig ist, es zu erzeugen. Aendert sich diese nicht, so bleibt auch sein Wert, d. h. das Austauschverhältnis zu den andern Produkten unverändert. Wenn nun infolge der Vermehrung der Bevölkerung die Notwendigkeit gegeben ist, weniger fruchtbaren Boden anzugreifen, die Bebauung intensiv zu steigern usw., so wird der Preis für die Subsistenzmittel steigen. Es wird damit der Lohn steigen. Hingegen wird der Preis der gewerblichen Produkte nicht steigen, weil sich in deren Erzeugung nichts geändert hat. Es wird also infolge des steigenden Lohnes der Gewinn sinken, und er wird immer weiter und weiter sinken müssen, wenn die Bevölkerung immer ansteigt und die Getreidepreise höher werden müssen. Das führt zu einem pessimistischen Aspekt der Volkswirtschaft: einem allmählichen Erstarren der gewerblichen Kräfte, einer Ueberführung alles freien Einkommens in Grundrente. Denn was freier Ueberschuß, Profit, Kapitalprofit war, wird jetzt Grundrente und die industrielle Produktion selbst wird davon nicht befruchtet [1]).

d) Oekonomischer Versuch der Arbeitslohntheorie (Marx) — zugleich Erklärung des Zinses.

In diesem ganzen Bilde der wirtschaftlichen Produktion und des Konsums ist noch ein der Aufhellung bedürftiger Punkt. Wenn der Lohn durch Naturgesetz bestimmt wird, so fügt er sich in das Phänomen der Preise nicht ein. Der Lohn muß als Preis der Arbeit erklärt sein, sonst haben wir keine einheitliche Erklärung des gesamten ökonomischen Prozesses. Diese Erklärung hat Marx versucht und dadurch erst mit dem Arbeitswertprinzip wirklich Ernst gemacht.

1) Hiebei ist von Ricardo, der diesen Aspekt zeichnet, übersehen, daß auch die Grundrente von ihren Beziehern nicht verbraucht werden muß, sondern akkumuliert werden kann und zwar in der Industrie. Die Entfaltung der Produktivkräfte in der Industrie braucht also nicht abzusterben, wenngleich sie sich verlangsamen wird, wenn die Produktion auf Land progressiv mehr Arbeitskräfte erfordert. (Ob die allmähliche Senkung des Gewinns die Anlage von Kapital in der Industrie hemmt, oder im Gegenteil beschleunigt, gehört zu den unentscheidbaren Kontroversen in unserer Wissenschaft.)

Um den Lohn zu erklären, gehen wir vom Arbeitsmarkt aus. Auf dem Arbeitsmarkt trifft der Unternehmer, der Besitzer von Produktionsmitteln, den Arbeiter. Er kauft nun vom Arbeiter (und das ist die neue Wendung des Gedankens bei Marx) die A r b e i t s k r a f t, gleichsam pauschaliter. Er kauft also nicht die einzelnen Arbeitsstunden, auch nicht die einzelnen Arbeitsleistungen, sondern er kauft die Verfügung über die Arbeitskraft und diese gibt ihm dann den Zugang zu den Arbeitsleistungen, welche verschieden hoch sind je nach der üblichen Länge des Arbeitstags, je nach der Geschicklichkeit des Arbeiters usw.

Der Arbeiter muß seine Arbeitskraft als Ware auf dem Arbeitsmarkt anbieten, er kann nur als Warenverkäufer existieren, genau so wie der Unternehmer nur als Warenverkäufer zu existieren vermag. Als Warenverkäufer unterliegt auch er dem Wertgesetz. D. h. er kann aus dem Verkauf als Gegenwert nur die Arbeitszeit realisieren, welche zur Produktion seiner Arbeitskraft notwendig. Die Arbeitskraft wird produziert durch Konsumtion der Subsistenzmittel (hiebei sind auch die zur Aufziehung der Arbeiterschaft notwendigen Subsistenzmittel mit eingeschlossen), und die zu deren Produktion notwendige Arbeitszeit bestimmt daher den Wert der Arbeitskraft als Ware. Dieser Preis ergibt sich also nicht aus einem Naturgesetz, sondern er bestimmt sich in dieser Höhe nur in einer Gesellschaft von Warenproduzenten, in einer Gesellschaft, in der auch die Arbeitskraft eine Ware wird, derart, daß sich ihr Angebot steigert, wenn ihr Preis über diese Grenze hinausgeht, und sich vermindert, wenn er darunter bleibt.

Indem der Arbeiter seine Arbeitskraft als Ware stückweise verkauft, gibt er dem Unternehmer die freie Verfügung über sie; der Unternehmer kann sie jetzt innerhalb der Schranken des gesellschaftlichen Arbeitstages anwenden. Damit hat aber der Unternehmer eine Ware von besonderer Qualität erworben. Jedes andere Produktionsmittel geht mit seinem Werte auf das Produkt über. Wenn z. B. zur Herstellung von 5 kg Eisen 1 Stunde Arbeit notwendig war, so wird diese Stunde Arbeit als Wertbestandteil vom Eisen auf den Stahl und von da auf den Pflug übergehen. Dagegen erwirbt der Unternehmer

mit der Arbeitskraft eine Ware, die einen objektiven, durch ihre Herstellungsarbeit etwa gegebenen Wert gar nicht hat. Sondern dieser wird ausschließlich davon abhängen, wielange die Arbeitskraft vom Unternehmer in der Produktion angewendet werden kann. Bedeutet der Lohn ein Aequivalent von sechs Arbeitsstunden, und arbeitet der Arbeiter nur 5 Stunden, so kann der Unternehmer als Gegenwert der Arbeitsleistung auch nur das Aequivalent von 5 Arbeitsstunden im Preis der Ware realisieren, wird also einen Verlust erleiden. Nur wenn der Arbeiter länger als 6 Stunden arbeitet, wird sich ein höherer Wert als sein Lohn reproduzieren. Die Arbeitskraft ist also eine Ware besonderer Art: mit ihr kauft der Unternehmer nur eine Chance, einen möglichen, einen wahrscheinlichen Wert; er kauft noch nicht einen Substanz gewordenen Wert, wie im Eisen, sondern einen Wert, der erst geschaffen werden muß. Und somit ist auch die Möglichkeit gegeben, daß dieser erst zu schaffende Wert höher ist, als der Wert der Arbeitskraft selbst, — und damit ist zugleich das Rätsel des Zinses gelöst.

Es gibt aber nicht nur Arbeit einer Qualität, sondern mehrere Arten von Arbeit. Die Aequivalente für die Arbeitskraft sind daher nicht gleich. Die Kosten der Erziehung, die Subsistenzmittel, sind nicht dieselben für einen ungelernten Handlanger, für einen Elektromonteur oder einen Ingenieur. Jede dieser Gruppen kann als Entgelt für ihre Arbeitskraft nach dem Wertgesetz das Aequivalent der für ihre Produktion und Reproduktion „notwendigen" Arbeitszeit beanspruchen und muß es auf die Dauer auch erhalten. Darum unterscheiden sich die Löhne sehr stark voneinander, aber sie haben alle das gemeinsam, daß sie den Preis der Ware Arbeitskraft darstellen. Qualifizierte Arbeit stellt sich dann werttheoretisch als multiplizierte einfache Arbeit dar, was sowohl im Lohn, als in dem durch die Leistung geschaffenen Wert sich ausdrückt.

In der entwickelten Verkehrswirtschaft wird vom Unternehmer nur dann produziert, wenn er in der Lage ist, die Arbeiter über die „notwendige" Arbeitszeit hinaus (im oben gebrauchten Sinne verstanden) zu beschäftigen. Nur dann schaffen die Arbeiter einen „Mehrwert". Dessen Existenz und Höhe hängt also vom gesellschaftlichen Arbeitstag, aber auch davon ab, wie groß die Produktivität der Arbeit auf den letzten, zur Ernährung der Arbeiter noch notwendigen Agrarproduktionen ist. Die naturale Produktivität der Arbeit ist also ein Datum, von dessen Größe die Existenz des Mehrwerts (und damit die Existenz der kapitalistischen Produktion überhaupt) und seine Höhe abhängt.

Wir können dann den Sachverhalt auch so darstellen, daß ein Teil der Arbeitszeit des Arbeiters unbezahlte Arbeit ist, obzwar das gerade vom Standpunkt der Marxschen Konstruktion nicht ganz exakt ist, weil ja nicht die Arbeitszeit, sondern die Arbeitskraft vom Arbeiter verkauft wird. Das Verhalten dieser „unbezahlten Arbeit" zur „notwendigen" Arbeit nennt Marx die Mehrwertrate. Innerhalb der ganzen Gesellschaft wird in jeder Unternehmung auf Grund der Mehrwertrate Mehrwert erzeugt, und das ist — von der Grundrente abgesehen — ein den Besitzern der Produktionsmittel, den Unternehmern frei zur Verfügung stehender Wert.

Die in der Gesellschaft im ganzen erzielte Mehrwertmasse ergibt sich also, wenn man die in der Gesellschaft geleistete Arbeitsmasse um die zur Produktion der Subsistenzmittel notwendige Arbeitszeit verringert. In Substanz ausgedrückt ist das gesellschaftliche Gesamtprodukt, vermindert um die an die Arbeiter auszuteilenden Produkte, die Mehrwertmasse. Diese wird von vornherein, soweit nicht der Mehrwert von den Kapitalisten konsumiert wird, schon in der Form von Produktionsmitteln erzeugt und stellt die Kapitalakkumulation der Volkswirtschaft dar.

e) Gesellschaftliche Funktion des Unternehmers.

Die drei wesentlichsten Faktoren der Produktion sind also: Kapital, Arbeit, Grund und Boden. Diese wirken derart zusammen, daß in jeder Produktionsperiode immer wieder die Bedingungen für die nächste schon geschaffen werden. Wir haben eine Arbeitsteilung der Produzenten, aber diese Arbeitsteilung wirkt jetzt auf anderem Wege, als in der einfachen Verkehrswirtschaft. Wir sagten, daß in der einfachen Verkehrswirtschaft das Gesetz des Arbeitswertes aufrecht erhalten wird durch das selbstverständliche Interesse jedes Produzenten, für seine Arbeit ein

Aequivalent zu erhalten, daß jeder die Tendenz hat, die Produktion zu verlassen, welche ihm ein solches Aequivalent zu bieten nicht imstande sei. Unmittelbar an dem Austauschverhältnis der Produkte untereinander bewährt sich das Wertgesetz. Und das Spiel von Angebot und Nachfrage erhält seinen Sinn erst dadurch, daß wir in dasselbe die Bemühung, möglichst viel für seine Arbeit zu erhalten, hineindeuten. Anders in der entwickelten kapitalistischen Verkehrswirtschaft. Hier ist es nicht der Arbeiter, welcher über Richtung und Art der Produktion entscheidet. Der Arbeiter erhält — wenn man von der verschiedenen Schwierigkeit und Annehmlichkeit der Arbeit absicht — überall den gleichen Lohn für seine Tätigkeit. Er ist an der Richtung der Produktion nicht interessiert. Auch der Grundbesitzer kann keinen Einfluß auf die Produktion, die Verteilung der Arbeiten auf die einzelnen Produktionszweige üben. Er ist als Grundrentenbezieher von dem Marktpreis abhängig, kann aber diesen selbst in keiner Weise beeinflussen. Ist nämlich der Marktpreis über seinen Kosten, so erhält er eine Rente, sinkt er darunter, so muß er die Produktion aufgeben. Landwirtschaftliche Produktion ist ausschließlich abhängige Größe, und zwar abhängig von der Bevölkerungsgröße und den übrigen Produktionszweigen (soweit nicht der Produzent auf Land als Anwender von Kapital „Unternehmer" ist). Hingegen macht sich das Wertprinzip am empfindlichsten bemerkbar durch seine Wirkung auf den Unternehmer. Dieser empfindet es sogleich, wenn das hergestellte Produkt nicht ebensoviele Arbeitsstunden einzutauschen vermag, als es kostete. Dann ist nämlich der Gegenwert, der Geldertrag an Einkommen nicht so groß als bei den übrigen Unternehmungen, und der Ueberschuß infolgedessen geringer. Da jeder Unternehmer mit dem größten Ueberschuß zu produzieren trachtet, so wird diese Produktion eingeschränkt, oder jedenfalls nicht vermehrt werden, während die andern steigen, und es wird sich das Austauschverhältnis wieder auf die Höhe des Wertes heben. Umgekehrt: ist das Austauschverhältnis für ein Produkt günstig, so wird ein Zustrom von Kapital einsetzen, und dadurch der Ueberschuß auf den „durchschnittlichen", „normalen" gesenkt werden. Der Unternehmer aber ist

es, bei dem sich die Verletzung der optimalen Arbeitsteilung bemerkbar macht. Er hat durch sein Streben nach dem größten Ueberschuß den gesellschaftlichen Verteilungsplan der Arbeiten zu ersetzen. Damit erfüllt er eine wichtige gesellschaftliche Funktion, durchaus in Betätigung seiner egoistischen, privaten Interessen. So ist hier der Automatismus der Wirtschaft auch von dieser Seite aus gegeben.

7. VIERTE SCHWIERIGKEIT: DER AUSGLEICH DER PROFITRATEN.

a) Widerspruch zwischen Mehrwertmasse und Profit.

Für das Arbeitswertprinzip ergibt sich allerdings eine große Schwierigkeit, welche bisher nicht berührt wurde. Jetzt können wir aber nicht mehr länger an ihr vorbeigehen. In der kapitalistischen Verkehrswirtschaft wird produziert in kapitalistischen Unternehmungen. Das sind Organisationen von Produktionsmitteln und Arbeitskräften zwecks Erzielung von Ueberschüssen. Wenn der Ueberschuß, nach dem Arbeitswertprinzip, im Sinne von Marx, der Differenz zwischen der gesellschaftlichen Arbeitszeit und der zur Produktion von Subsistenzmitteln notwendigen Arbeitszeit ist, so müßte der Ueberschuß in jeder Unternehmung von der Anzahl der dort beschäftigten Arbeiter abhängen. Das ist aber offenbar nicht der Fall. Wir stehen hier wieder vor Tatsachen, welche mit dem theoretischen Grundgedanken nicht harmonieren. Jeder weiß, daß zwischen der Anzahl der Arbeiter, welche in einem Unternehmen tätig sind und dem im Unternehmen erzielten Ueberschuß keine Beziehung besteht. Das wäre nur dann der Fall, wenn bloß die Kosten für die Arbeitsleistungen, also die Löhne von dem Unternehmer in Rechnung gestellt werden müßten. Da er aber alle andern Aufwendungen ebenso machen muß, da sie also im Produktionsprozeß wiedererscheinen müssen, ist der ganze Kapitalstock, der aufgewendet, der investiert werden muß, ein unteilbares Ganze. Das sind die Kosten und zu ihnen im Ganzen setzt der Unternehmer den Ueberschuß in Beziehung. Diejenige Unternehmung wird für ihn die vorteilhafteste sein, bei welcher der Ueberschuß, verglichen mit sämtlichen Aufwendungen, der höchste ist.

b) Der Ausgleich der Profitraten.

Diese Richtung des wirtschaftlichen Handelns zeigt uns aber auch schon den Ausweg aus der Schwierigkeit: das Spiel der Konkurrenz um die lohnendsten Produktionen führt dahin, daß sich die Ueberschüsse, aufs Kapital gerechnet, ausgleichen. Der Gesamtüberschuß an Wert, der in der gesellschaftlichen Produktion erzielt wird, verteilt sich auf die einzelnen Unternehmungen nach Maßgabe des in ihnen aufgewendeten Kapitals. Dadurch wird offenbar die Relation im Austausch der einzelnen Waren untereinander verschoben, aber doch so, daß das *Maß* dieser Verschiebung theoretisch festgestellt werden kann. Es wird das aus einem Zahlenbeispiel am besten hervorgehen.

Wir nehmen einzelne Produktionsarten in der Volkswirtschaft als repräsentativ an, und setzen in diesen das Verhältnis von „Kapitalgütern“ und Lohnanteilen fest. Unter „Kapitalgütern“ sind zu verstehen: Gebäude, welche sich etwa in 30 Jahren, Maschinen, die sich etwa in 10 Jahren vernutzen, auch Rohstoffe und Kohle, welche in der Produktion ganz aufgehen. Alle diese Kapitalgüter nennen wir c = konstantes Kapital. (Schon Ricardo unterschied fixes und zirkulierendes Kapital, wobei er unter fixem Kapital Gebäude, Maschinen, unter zirkulieremdem Rohstoffe, Kohle, aber auch Arbeitslohn verstand. Die hier übernommene, von Marx vertretene Auffassung hat den Vorteil größerer theoretischer Leistungsfähigkeit.) Hingegen nennen wir die Ausgaben für Lohn, Gehälter usw.: v oder variables Kapital. Das Verhältnis zwischen c und v $\left(\frac{c}{v}\right)$ nennen wir organische Zusammensetzung, und dies ist bei den verschiedenen Produktionsarten verschieden. Z. B. im Baugewerbe ist das c klein im Verhältnis zum v. In der Textilindustrie ist das c groß im Verhältnis zum v. Je rascher das Tempo der Produktion, je kostbarer die Rohstoffe, welche verarbeitet werden, je größer der Maschinenpark, je größer die Auslagen für die Instandhaltung, Feuerung usw., um so mehr treten die Auslagen für die Löhne, das v zurück.

Wir können die Zusammensetzung der volkswirtschaftlichen Gesamtproduktion uns folgendermaßen vorstellen. Es

gibt 10 Produktionssphären, deren organische Zusammensetzung folgendermaßen schematisch gedacht sind:

100 c + 10 v
90 c + 20 v
80 c + 30 v
.
.
.
10 c + 100 v

Ferner nehmen wir an, daß jede Produktionsart gleich stark besetzt ist. Endlich setzen wir der Einfachheit halber voraus, daß alles c im Laufe der Produktionsperiode in die Produktion übergeht. Das stimmt natürlich mit der Wirklichkeit nicht überein, aber ist eine Stilisierung, welche wir der Bequemlichkeit halber vornehmen können. Um nun zu wissen, welche Werte in den einzelnen Produktionssphären erzeugt werden, ist es noch notwendig, die Differenz zwischen der „notwendigen Arbeitszeit“ in dem oben analysierten Sinn und dem gesellschaftlichen Arbeitstag zu kennen. Diese Differenz nennen wir m (Mehrwert bei Marx). Die Differenz wird, auf den einzelnen Arbeiter gerechnet, gleich groß sein. Wir können daher für die *ganze* Produktion innerhalb der Volkswirtschaft diese Differenz durch Multiplikation mit der Anzahl der Arbeiter errechnen. Dieser Größe entspricht derjenige Teil des Sozialprodukts, welcher übrig bleibt, wenn man die Subsistenzmittel für die Arbeiter und die für Wiederherstellung der vernutzten Kapitalgüter dienenden Produkte abzieht. Er ist also eine durch Aufzählung und Nennung faßbare Größe. Diese Wertmasse, welche insgesamt den *Ueberschuß* der Produktion darstellt und aus der Mechanik des Arbeitsmarktes heraus sich ergibt, verteilt sich nun auf alle Unternehmungen, und zwar verteilt das Spiel der Konkurrenz diesen Wertüberschuß gleichmäßig über das ganze mitwirkende Kapital, gleichgültig, ob es konstantes oder variables Kapital ist, und gleichgültig, welcher Teil des konstanten Kapitals in der betreffenden Produktionsperiode vernutzt wurde. Dafür sorgt das Spiel der Konkurrenz. Denn jeweils würden die Produktionssphären verlassen werden, welche einen unterdurchschnittlichen Ueberschuß erzielen (aufs ganze Kapital gerechnet), und diejenigen würden aufgesucht werden, welche einen überdurchschnittlichen er-

zielen. Es wird daher das Austauschverhältnis der Waren mit einer „hohen organischen Zusammensetzung“ (bei welcher das c gegenüber v überwiegt) günstiger gestaltet, als es dem Wertgesetz entsprechen würde, auf Kosten derjenigen Waren, welche in einer „niedrigen organischen Zusammensetzung“ (also höheres v gegenüber c) produziert werden. Dabei ist klar zu sehen, daß jede Verbesserung des Austauschverhältnisses für eine Warengruppe identisch ist mit einer Verschlechterung des Austauschverhältnisses der übrigen Warengruppen und umgekehrt, weil ja Verbesserung des Austauschverhältnisses eben bedeutet, daß die Ware *teurer* wird, was soviel heißt, als daß alle *übrigen* Waren, an dieser gemessen, billiger werden. Es treten also Verschiebungen ein, welche ökonomisch miteinander zwangsläufig zusammenhängen und im Ausmaß durch das Spiel der Konkurrenz und den Gesichtspunkt des *gleichen* Ueberschusses bei gleicher Kapitalverwendung eindeutig bestimmt werden. Das können wir uns an folgendem Schema klar machen, wobei wir annehmen, daß die „notwendige Arbeitszeit“ die Hälfte des gesellschaftlichen Arbeitstages beträgt:

100 c + 10 v + 10 m = 120		
90 c + 20 v + 20 m = 130		
80 c + 30 v + 30 m = 140		
70 c + 40 v + 40 m = 150		
60 c + 50 v + 50 m = 160		
50 c + 60 v + 60 m = 170	110 + 55 m = 165	
40 c + 70 v + 70 m = 180		
30 c + 80 v + 80 m = 190		
20 c + 90 v + 90 m = 200		
10 c + 100 v + 100 m = 210		
550 c + 550 v + 550 m = 1650		

Die Gesamtwertsumme der Produktionsperiode beträgt demnach 1650, hiervon 550 m = 50% des gesamten verwendeten Kapitals. Wenn in jeder Produktion der Ueberschuß im selben Verhältnis zum verwendeten Kapital stehen soll, so erhalten wir für das Austauschverhältnis der einzelnen Produkte (für die *Preise* der Produkte) in *jeder* Sphäre: 165. Es wird sich also die Produktion *jeder* Sphäre unter dieser Voraussetzung gegen das Gesamtprodukt jeder andern Sphäre austauschen, weil das angewendete Kapital in allen Sphären gleich ist und überall *alles* angewendete

Kapital ins Produkt eingeht. Diese einfachen Verhältnisse sind in der Realität natürlich nicht gegeben, aber eine einfache Rechenoperation führt bei jedem Ansatz zu dem nachgefragten Resultat.

Wir unterscheiden nun nach der von Marx ausgebildeten Terminologie den Wert vom Produktionspreis. Unter Wert verstehen wir die Größe, welche sich aus dem in die produzierte Ware *eingehenden* c und v, nebst der hiebei individuell angewendeten unbezahlten Arbeit m ergibt. Unter Produktionspreis verstehen wir alle in die Produktion eingehenden tatsächlichen Kosten (das ist also wieder das eingehende c und v), vermehrt um einen Teil der in der gesellschaftlichen Produktion erzielten Mehrwertmasse. Und zwar ist von der Mehrwertmasse dem Gesamtprodukt eines Unternehmens so viel zuzuteilen, als dem Anteil des im Unternehmen arbeitenden Kapitals am gesellschaftlichen Gesamtkapital entspricht. Es sei z. B. das gesellschaftliche Gesamtkapital, das überhaupt arbeitet — 10 Milliarden, es sei der in der Gesellschaft erzielte Ueberschuß ½ Milliarde (alles Wertgrößen), so ist das Verhältnis dieser beiden Größen wie 5 zu 100 = 5%. Diese Größe nennen wir die *gesellschaftliche Profitrate*. Es *arbeite* in einem Unternehmen ein Kapital von 1 Million, hievon gehen in die Produktion ein: 100 000 an konstantem Kapital, 100 000 an Lohn; es werden also vernutzt und müssen im Produkt wiedererscheinen: 200 000. Hiezu kommen 5% des gesamten verwendeten Kapitals = 50 000. Der Preis für das Gesamtprodukt dieser Unternehmung ist daher 250 000. Diesen Preis nennen wir Produktionspreis, im Gegensatze zum Wert. (Dieser *Wert* in unserem Beispiel unter der Voraussetzung, daß 500 Millionen an gesellschaftlicher Lohnsumme bezahlt worden seien; daß sich also Lohnsumme und Mehrwert wie 1 : 1 verhalte, gleich 300 000. Es wird *dieses* Produkt also *unter* seinem Werte verkauft, was eben gleichbedeutend ist damit, daß die Gegenwerte, welche dafür eingetauscht werden, entsprechend *über* ihrem Werte verkauft werden.)

c) Ablehnung der Kritik Böhm-Bawerks.

Die Auffassungen darüber, ob diese Abweichung der Austauschverhältnisse von den Werten eine Aufhebung des

Wertprinzips sei, sind sehr geteilt. Es ist z. B. das Kernstück der Kritik Böhm-Bawerks, nachzuweisen, daß damit das Wertprinzip preisgegeben sei. Ebensogut, sagte er, könnte man behaupten: das Austauschverhältnis der Waren untereinander bemesse sich nach dem Gewichte. Denn um das, was die einen Waren teurer verkauft werden, als ihrem Gewichte entsprechen würde, werden die andern billiger verkauft. Und die Gesamtsumme der Waren werde eben zu ihrem Gewichte verkauft, genau so gut wie zu ihrem Umfange, oder ihrer Masse usw. Die Gesamtsumme der Waren sei eben keine ökonomische Größe, mit welcher man operieren könne.

Das wäre richtig, wenn nach der Arbeitswertlehre nur gesagt würde, daß Waren bald über, bald unter dem Werte verkauft würden, ohne ein genaueres Maß dieser Abweichungen anzugeben. Das Maß hiefür ist aber in exakter Weise durch die organische Zusammensetzung des Kapitals in der Unternehmung gegeben. Es ist im Verkauf über oder unter dem Werte eine Deviation, eine Ablenkung gegeben, deren Ausmaß theoretisch bestimmbar ist. Und daher ist diese Formel der Produktionspreise eine Lösung und nicht nur, wie Böhm-Bawerk meinte, eine Scheinlösung.

8. GRENZEN DER ARBEITSWERTLEHRE.

Das Arbeitswertprinzip hat uns also außerordentlich große Dienste geleistet. Es hat uns gezeigt, wie die Produktion der Volkswirtschaft, und zwar der arbeitsteiligen, aus persönlich freien Menschen bestehenden Volkswirtschaft mit ungleicher Verteilung der Produktionsmittel möglich ist, und zwar als dauernde möglich ist; wie sich das Austauschverhältnis der Waren untereinander gestaltet und wie das Sozialprodukt sich auf die einzelnen Klassen der Gesellschaft verteilt. Indem wir so die sehr großen Leistungen der Theorie anerkennen, welche uns außerdem ein faßbares Bild der wirtschaftlichen Welt gibt, müssen wir uns doch auch der Grenzen bewußt werden, in welchen sie gilt.

a) Produktionspreis und „gesellschaftliches Bedürfnis".

Bei der Arbeitswerttheorie ist vorausgesetzt, daß die Verteilung der Arbeit den „gesellschaftlichen Bedürfnissen" angepaßt ist. Die Anpassung der Produktion an die gesellschaftlichen Bedürfnisse ersieht man daraus, daß eine Marktsituation gegeben ist, bei welcher die gesamte Produktion zu den Produktionspreisen abgesetzt wird, so daß die Produzenten durch die Produktion die von ihnen aufgewendeten Kosten, vermehrt um die gesellschaftliche Durchschnittsprofitrate, erhalten. Unter welchen Voraussetzungen aber diese Marktlage gegeben ist, wird nicht weiter untersucht. Das Gesetz des wirtschaftlichen Interesses bewirkt daher, daß die Produktion in gewissen Größenverhältnissen vor sich geht und dauernd vor sich gehen kann. Was aber dies Größenverhältnis bestimmt, wieweit darauf die Einkommensverteilung, die Besitzverhältnisse, letztlich auch die Bedürfnisgestaltung der Menschen einwirken: das bleibt im Dunklen, oder als gegebenes Datum wird es weiter nicht untersucht. Für all das sagt der Arbeitswerttheoretiker: „gesellschaftliches Bedürfnis" und meint damit, daß zwischen Produktion und Marktlage eine Uebereinstimmung besteht, derart, daß sich das Austauschverhältnis der Waren untereinander wirklich nach den Produktionspreisen bestimmt. Ist das nicht der Fall, so wird dieses Verhältnis durch das Streben aller Unternehmer nach dem höchsten Profit hergestellt. Dem gesellschaftlichen Bedürfnis wird daher seitens der Arbeitswertlehre keine besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Ob diese Vernachlässigung gerechtfertigt ist, wird sich erst bei Darstellung der Grenznutzentheorie zeigen.

b) Monopolpreis.

Die Arbeitswertlehre gilt nur unter der weiteren Voraussetzung, daß wirklich allseitig freie Konkurrenz herrscht. Bei freier Konkurrenz ist das ungehemmte Spiel der Interessen gegeben. Bei freier Konkurrenz erst wird die leiseste Aenderung im Austauschverhältnis der Waren, welche einen Verkauf über oder unter den Produktionspreisen bewirkt, Kräfte auslösen, welche diese Abweichung wieder aufheben. Allerdings: es ist eine freie Konkurrenz gemeint, in welcher jeder Wirtschaftsagent auch wirklich über die Marktlage Bescheid weiß, niemand im Dunklen tappt und bloßen unkontrollierten Vorstellungen gemäß handelt; es ist eine freie Konkurrenz vorgestellt, in welcher jeder der Handelnden

über die ganze wirtschaftliche Lage Bescheid weiß und darnach seine Entschlüsse wählt. Ist das nicht der Fall, so sind die Abweichungen von den Produktionspreisen größer, insbesondere dauern sie länger, sie korrigieren sich schwerer, aber annäherungsweise gilt auch dann das Gesetz, wenn nur freie Konkurrenz herrscht, das heißt die Möglichkeit für das Kapital, sich jeder Anlagesphäre ungehemmt zuzuwenden, die Möglichkeit für die Arbeiter, dort Arbeit zu nehmen, wo sie den höchsten Lohn erhalten, und die genaue Einsicht der Käufer, dort zu kaufen, wo sie bei gleicher Qualität die Ware am billigsten erhalten. Eine enzyklopädische Uebersicht über den Markt, bei Unternehmern, Arbeitern und Konsumenten würde also bei freier Konkurrenz das Arbeitswertprinzip rein realisieren. Insoweit diese Uebersicht nicht vorhanden ist, sind demgemäß Abweichungen gegeben, aber immer noch wird es in irgendeiner Abschwächung sich durchsetzen, wenn nur freie Konkurrenz, und zwar in erster Linie Konkurrenz der Kapitalisten um die Anlagesphären, wirksam gegeben ist.

Unter dem Begriff der freien Konkurrenz ist nicht nur verstanden, daß die Produzenten untereinander in Konkurrenz stehen und jeder den höchsten Vorteil zu erlangen trachtet, sondern indirekt ist ja damit auch gemeint, daß die Ware, um welche es sich handelt, eben in beliebigen Größenmengen (praktisch, für den Markt betrachtet) zu den gleichen Kosten erzeugt werden kann. Nun gibt es Produkte, welche nicht in beliebigen Größenmengen immer wieder erzeugt werden können, sondern eine Steigerung der Erzeugung bedeutet, daß auch höhere Kosten als bisher aufgewendet werden müssen. Das ist z. B. der Fall bei allen Agrarprodukten. Aber auch innerhalb des Gewerbes kann es sein, daß eine Steigerung der Produktion nur mit steigenden Kosten möglich ist: z. B. bei der Kohlengewinnung. Oder bei der Erzeugung von Eisen und Stahl, wenn die günstigsten Standorte besetzt sind, und eine Steigerung der Erzeugung nur an ungünstigen Standorten (welche z. B. höhere Transportkosten bedingen) möglich ist. In allen diesen Fällen wird (am deutlichsten ist es bei den Agrarprodukten sichtbar), das Austauschverhältnis der gesamt erzeugten Menge so bestimmt werden, als ob sie zu den höchsten Kosten er-

zeugt würden. Auch hier ist also — ähnlich wie bei den Agrarprodukten, ebenso bei den industriellen — das Arbeitswertprinzip in einer speziellen Wendung gültig, und es entsteht für die Produzenten, die unter günstigern Bedingungen als die Grenzproduzenten arbeiten, eine Differenzialrente, die eine Folge, nicht eine Ursache des höhern Preises ist.

Schwieriger jedoch wird das Problem für die Arbeitswertlehre, wenn eine Produktionssteigerung selbst unter Anwendung höherer Kosten nicht möglich ist, oder wenigstens nicht in kontinuierlicher Weise möglich ist, wie etwa in der Landwirtschaft. Ist bei Steigerung der Kosten jeweils eine Steigerung der Produktion zu erzielen, und ist in denjenigen Teilen der Produktion, welche die höchsten Kosten haben, freie Konkurrenz vorhanden, dann sind auch die Arbeitskosten noch immer ausschlaggebend. Wenn aber in einer Produktion das Ergebnis ein im Verhältnis zum Bedarf geringes ist, wenn der Markt bereit wäre, eine bedeutend größere Menge der Ware aufzunehmen, hingegen eine größere Menge nicht erzeugt werden kann, so wird ein Wettbewerb der Käufer eintreten, welcher den Preis für das Produkt über seine Kosten steigern wird. Wir haben es dann mit einem Seltenheitsgute zu tun, nicht mit einer beliebig erzeugbaren und vermehrbaren Ware. In diesem Fall kann man nur sagen: es wird der Preis des Gutes über seinem Arbeitswerte, bzw. über seinem Produktionspreis stehen. Um wieviel? Das hängt ausschließlich davon ab, wie groß einerseits die Menge des verfügbaren Gutes ist, wieweit andererseits die Bereitwilligkeit der Käufer geht, zu zahlen. Diese beiden Momente, welche wir auch als Angebot und Nachfrage bezeichnen können, sind hier aber theoretisch nicht weiter durchgearbeitet. Die Aequivalenz der Arbeitsleistungen untereinander kann in diesem Fall nicht hergestellt werden, weil der Voraussetzung nach eben eine Vermehrung der Arbeitsleistungen zur Erzeugung dieses Gutes nicht möglich ist. Nehmen wir z. B. Diamanten und Perlen besonderer Qualität, so sind von diesen eine gewisse Anzahl vorhanden. Desgleichen Bilder eines berühmten Malers. Es ist eine gewisse Anzahl dieser Produkte vorhanden, und es hängt ausschließlich von ihrer Anzahl einerseits, der Dringlichkeit der Bedürfnisse und

der Zahlungsfähigkeit andererseits ab, wie hoch der Preis sein wird. Irgendeine Gesetzmäßigkeit hierfür läßt sich nicht aufstellen. Man kann nur ganz allgemein sagen: wenn die großen Einkommen und Vermögen in einer Volkswirtschaft sich rasch vermehren, so werden die Preise für derartige Produkte steigen. Werden umgekehrt die Einkommen und Vermögen ausgeglichen, so werden die Preise für diese Produkte sinken. Beides bei gleichem Volksreichtum. Es ist also die Verteilung des Reichtums, der Kaufkraft unter die Käufer die Anzahl der Produkte, endlich die Bedürfnisse und die Dringlichkeit dieser Bedürfnisse, welche das Resultat bestimmen. Dieser Tatbestand läßt sich aber einem Gedankengange, welcher vom Boden der Arbeitswertlehre seinen Ausgangspunkt nimmt, nicht einfügen. Und daher haben die Arbeitswerttheoretiker, z. B. Ricardo und auch Marx, es abgelehnt, das Austauschverhältnis dieser „Seltenheitsgüter" weiter zu untersuchen. Sie haben sich lediglich mit „Waren" in dem oben festgesetzten, prägnanten Sinn beschäftigt. Nur soweit etwas „Ware" ist, d. h. beliebig reproduzierbares Arbeitsprodukt, tritt es in den Lichtkreis der ökonomisch-theoretischen Betrachtung. Soweit das nicht der Fall ist, existiert es für die Theorie nicht, es kann vernachlässigt werden. Das ist nun wirtschaftlich möglich in einem Zustande, in welchem tatsächlich die meisten Produkte, welche in Frage kommen, „Waren" in diesem Sinn sind. Und es werden die meisten Produkte Waren in diesem Sinn sein, wenn freie Konkurrenz herrscht.

Wie steht es aber, wenn diese aufgehoben wird? Setzen wir z. B. den Fall, daß die Verfügung über sämtliche Kohlengruben eines Wirtschaftsgebietes in einer Hand ist. Das kann der Fall sein, wenn sämtliche Kohlengruben einem Besitzer oder einer geschlossenen Gruppe von Besitzern gehören, oder wenn eine Erlaubnis, Kohlen zu graben, eingeholt werden muß, aber nicht jedem, sondern nur einer geschlossenen Gruppe erteilt wird. Dann ist die Tatsache, daß außerhalb der Produktionsstätten, und über die geförderten Kohlen hinaus noch Kohlen gewonnen werden könnten, unerheblich. Diese abstrakte Möglichkeit beeinflußt nicht den Preis der Kohlen. Sondern wir haben dann die Beherrschung des Angebots durch eine geschlossene Interessengruppe. Eine

solche ausschließliche Verfügung über eine Produktionssphäre nennen wir ein Monopol. Es ist gleichgültig, ob das Monopol einem einzelnen oder einer Gruppe gehört, wenn nur kein Wettbewerb innerhalb der Gruppe stattfindet.

Wenn in einem Produktionszweig ein solches Monopol gegeben ist, so werden die Beherrscher des Monopols gemäß dem Satz: lieber mit einem größeren, als mit einem geringeren Vorteil zu wirtschaften, trachten, den möglichst großen Gewinn aus der Produktion zu ziehen. Nehmen wir zum Beispiel an, daß bis dahin freie Konkurrenz herrschte und durch Vereinigung aller Produktionen einer Sphäre in einer Hand ein Monopol entsteht, so wird der Monopolist leicht sehen, daß er imstande ist, eine geringere Menge des Produkts zu höheren Preisen, als eine größere Menge abzusetzen. Dadurch werden einerseits seine Einnahmen steigen, andererseits werden seine Kosten sinken. Allerdings wird sich bei Erhöhungen der Preise auch die Steigerung seiner Einnahmen verlangsamen, da sich ja gleichzeitig auch die Anzahl der Einheiten seines Produktes vermindert. Er wird dann leicht herausfinden, daß er bei einer bestimmten Produktionsmenge und einem bestimmten Preise im Verhältnis zum verwendeten Kapital den größten Ueberschuß über die Kosten erzielt. Wie groß die Produktionsmenge sein muß, um den Gewinn auf ein Maximum zu treiben, wird er nur experimentell feststellen können. Es ist klar, daß in diesem Falle die Beherrscher des Monopols einen Ueberschuß erzielen, und zwar einen Ueberschuß über die durchschnittlichen Profite. Es ist weiter klar, daß ebensosehr alle andern Produzenten eo ipso dadurch eine Verringerung ihres Erlöses, eine Herabminderung ihres Vermögens erfahren, Waren zu kaufen [1]). Wie groß aber dieser Uebergewinn des Monopolisten ist, wie groß die Verluste sind, welche die übrigen Produzenten erleiden, kann nicht angegeben werden. Das hängt durchaus von der Verteilung der Einkommen in der Volkswirtschaft

1) Dies alles unter der Voraussetzung, welche hier immer gemacht ist, daß solche Störungen oder Verschiebungen der Daten keine Entwicklung der Volkswirtschaft auslösen. Es sind also die Mengen Arbeit, Kapital, Land usw. fest gegeben. Ist das nicht der Fall, so löst jede solcher Veränderungen auch Fernwirkungen aus, die zu behandeln hier nicht möglich ist.

und hängt davon ab, wieviele Käufer bereit sind, höhere Preise zu bezahlen, wenn es der Verkäufer verlangt, und hängt endlich davon ab, wie sich die Kosten bei Verringerung der Erzeugung gestalten. All das kann aus der Arbeitswertlehre heraus nicht beantwortet werden. Infolgedessen kann das Arbeitswertprinzip lediglich sagen, daß der Preis einer Ware, deren Produktion im Monopol steht, über dem Konkurrenzpreis stehen wird. Aber um wieviel über dem Konkurrenzpreis, um wieviel über dem Produktionspreis, den wir vorher festgestellt haben, kann nicht angegeben werden. Der Monopolpreis ist nicht Preis einer „Ware" im Sinn unserer Voraussetzungen, und daher durch das Arbeitswertprinzip nicht zu erfassen.

Das hat Ricardo sehr wohl gewußt und daher seine Untersuchungen auf die Warenproduktion unter freier Konkurrenz beschränkt. Die gleiche Einschränkung der Untersuchung finden wir bei Marx. Das ist auch zu den Zeiten, in denen diese Theoretiker lebten, möglich gewesen. Denn die industrielle Produktion war, gleichwie die agrare, eine solche unter freier Konkurrenz. Monopole spielten eine sehr geringe Rolle, im Wesen als Monopole des Staates, die ja nur eine spezielle Form der indirekten Besteuerung darstellen. Seit den 90er Jahren des 19. Jahrhunderts hat sich aber das Bild der europäischen Volkswirtschaften gründlich gewandelt. Wir haben nun große Monopolbildungen in den entscheidenden Industrien, in den Grundlagen der Produktion, z. B. in Kohle, Eisen; auch in manchen Fertigindustrien sind monopolähnliche Zusammenschlüsse vorhanden. Alle diese Zusammenschlüsse der Produzenten haben den Zweck, durch Einschränkung des Wettbewerbes die Preise zu erhöhen und dadurch die Profite zu steigern. Das kann nur auf Kosten der andern, noch nicht im Monopol organisierten Produktionen geschehen. Die Probleme, welche mit diesem Monopolkapitalismus zusammenhängen, können hier nicht einmal gestreift werden. Aber es ist nach dem Gesagten ersichtlich, daß eine ökonomische Theorie, welche von der Voraussetzung der freien Konkurrenz ausgeht, sehr erhebliche Schwierigkeiten haben wird in einem Zustande, in welchem die Grundlagen der Produktion im Monopol gegeben sind. Dabei ist nicht die Abweichung des Monopolpreises vom Konkurrenzpreise die Schwierigkeit, sondern daß durch die Theorie nicht angegeben werden kann, wie groß diese Abweichungen sind. Es ist keine Gesetzmäßigkeit in ihnen vom Standpunkt der Arbeitswertlehre aus zu erkennen. Das Austauschverhältnis der Produkte untereinander kann also nicht mehr bestimmt werden. Hier ist eine ganz entscheidende, nicht auflösbare Schwierigkeit, und die Arbeitswerttheorie muß gestehen, daß sie dieser Schwierigkeit nicht Herr zu werden vermag, das heißt, daß sie für einen Monopolkapitalismus nicht ausreicht. In diesem sind die Preise nicht gleich den Produktionspreisen, es sind die Profitraten der Kapitalisten untereinander nicht gleich. Und es sind auch die Profitraten der Monopolkapitalisten untereinander nicht gleich, sondern hängen von verschiedenen, oben angedeuteten Umständen ab. Wir müssen also einen andern Weg suchen, um diese Erscheinungen zu erklären. Wir können — um das Bild fortzusetzen — auf unserem Weg nicht weiter, die Hindernisse sind nicht zu umgehen oder zu überschreiten; wir müssen also den Weg zurück und von vorne beginnen, wobei uns jedoch die Kenntnis der Probleme, das, was wir auf dem bisherigen Weg gesehen, und die Schwierigkeiten, welche wir überwunden haben, gute Dienste werden leisten können.

IV. Kapitel.

DIE GEBRAUCHSWERT- (GRENZNUTZEN-) THEORIE.

1. DER GRUNDGEDANKE DER SUBJEKTIVEN (GRENZNUTZEN-) THEORIE.

a) Rückkehr zum Gebrauchswert.

Wenn wir uns noch einmal grundsätzlich besinnen, in welcher Weise wir imstande sind, den Zusammenhang der wirtschaftlichen Größen im Tauschverkehr zu begreifen, und erwägen, daß die Betrachtung der Waren als Arbeitsgrößen im System des Monopolkapitalismus versagt, so führt uns das Zurückgehen zum Ausgangspunkt auf den Gebrauchswert, d. h. auf die Bedeutung der Produkte insofern, als sie Bedürfnisse zu befriedigen imstande sind. Wir wissen, daß der Gebrauchswert als universaler Gesichtspunkt schon in der klassischen Oekonomie immer wieder geprüft und immer wieder verworfen wurde, weil der Gebrauchswert mit den aus der Erfahrung bekannten Preisen im Widerspruch steht. Denn Dinge mit hohem Gebrauchswerte, z. B. Brot, erzielen einen geringen Preis, umgekehrt können Dinge mit geringem Gebrauchswert hoch im Preise stehen. Damit ist schon erwiesen, daß der Begriff des Gebrauchswertes in der Bedeutung, wie ihn die Sprache des täglichen Lebens kennt, nicht leistungsfähig ist. Wenn es nicht gelingt, den Begriff theoretisch so zu bearbeiten, daß er verwendbar wird, insbesondere also die Preisbildung verstehen lehrt, kann unser Gedankengang diesen Ausgangspunkt nicht nehmen.

Die ökonomische Wissenschaft brauchte mehr als 100 Jahre, bis eine solche theoretische Verarbeitung des Gebrauchswertbegriffs erfolgte, und zwar gleichzeitig von mehreren Theoretikern [1]), woraus schon zu ersehen, wie sehr der wissenschaftliche Gedanke in diese Richtung drängte [2]).

Der Gebrauchswert war, wie gesagt, ein altes Element der Theorie, er spielt auch in der Theorie von Marx eine bedeutsame Rolle, insofern er den Gebrauchswert, d. h. die Fähigkeit eines Produktes, ein Bedürfnis zu befriedigen, als Voraussetzung des Tauschwertes und damit des Wertes überhaupt bezeichnet. Eine Weiterführung dieses Gedankens aber zeigt sogleich die großen Schwierigkeiten, welche ihm innewohnen. Denn was heißt Gebrauchswert in diesem Zusammenhang? Genügt es, wenn ein Produkt ein Bedürfnis befriedigen kann? Das können gemeinhin alle Produkte, wenn wir von einer gänzlich mißratenen, technisch verunglückten Erzeugung absehen. Es kommt also offenbar nicht auf die abstrakte Brauchbarkeit an, weil diese jedem

1) Es waren der Oesterreicher C. Menger, der Engländer W. St. Jevons und der Franzose Leon Walras, welche fast gleichzeitig und jedenfalls unabhängig voneinander die Begründung des Tauschwertmechanismus einer Volkswirtschaft vom Gesichtspunkt des Gebrauchswertes, des Nutzens aus versuchten. (Der Gedanke wurde weiter ausgebaut insbesondere von Wieser und Böhm-Bawerk.)

2) Man kann nicht sagen, daß es die Schwierigkeiten der Arbeitswertlehre bei Erklärung der Monopolpreise waren, die zur neuen Wendung in der Theorie führten. Denn die 70er Jahre kannten dieses Problem noch nicht als zentrales. Am ehesten kann man annehmen, daß die Schwierigkeiten, welche bei der Ausgleichung der Profitrate entstehen, den Anlaß boten, das Wertproblem noch einmal aufzurollen. Vielleicht hat auch noch ein außerwissenschaftlicher Gesichtspunkt mitgespielt: wenn man das Austauschverhältnis der Waren als Austausch von Arbeitsgrößen auffaßt und demgemäß den Ueberschuß, den Zins als Aequivalent unbezahlter Lohnarbeit, so liegt die Forderung nahe, daß dieser Ueberschuß eigentlich den Arbeitern gebühre und daß eine Produktionsform gesucht werden müsse, in welcher das gesamte Sozialprodukt, soweit es von Arbeitern geschaffen wird, auch den Arbeitern wieder zufließe. Eine solche Konsequenz liegt ebenso nahe, als sie im Interesse der Unabhängigkeit theoretischer Forschung abzulehnen ist. Die Zuteilung des gesamten Sozialprodukts an die Arbeiterschaft kann man theoretisch aus dem Wertgesetz nicht begründen, denn es

Produkte zweckvoller menschlicher Arbeit eignet. Sondern wesentlich ist die Brauchbarkeit auf gesellschaftlicher Stufenleiter. „Gesellschaftlich brauchbar" aber ist, was einen Markt findet, d. h. imstande ist, sich gegen Tauschgüter, gegen Geld auszutauschen, und zwar in dem Verhältnis auszutauschen, daß die Produktion mindestens aus dem Erlös wieder erneuert werden kann. Wenn dieser Gedanke mehr bedeuten soll, als einen Hinweis auf den Tauschwert, also mehr als eine Tautologie, so muß er ausgebaut werden und die Bedingungen erkennen lassen, unter denen die Käufer auf dem Markte bereit sind, Tauschgüter für den Erwerb von Produkten aufzuwenden, weiterhin wann sie bereit sind, mehr oder weniger von dem Tauschgut aufzuwenden usw. Mit einem Worte, der Hinweis auf den Gebrauchswert, als Voraussetzung oder Bedingung für die Entstehung des Tauschwertes erfordert eine Analyse der Nachfrage, eine Betrachtung des Marktes von der Käuferseite her, die der Arbeitswerttheoretiker meist als gegeben anzunehmen geneigt ist [1]). In der Tat ist die ganze moderne Wertlehre der Versuch, dem Problem des Austausches und der kontinuierlichen Produktion von der Nachfrageseite näherzukommen — wie die Arbeitswertlehre dasselbe Problem von der Angebotseite her in Angriff genommen hat.

könnte ja sein, daß die Abspaltung eines Teiles des Arbeitsproduktes und die Ueberführung an die Unternehmer die Vorbedingung für die ständige Möglichkeit einer Produktion auf höherer Stufenleiter ist. Man könnte also denken, daß zwar der Wert des ganzen, innerhalb der Produktionsperiode erzeugten Produkts, abzüglich des Wertes der vernutzten Produktionsmittel theoretisch der Arbeit zuzurechnen ist, daß aber die Verteilung noch andere Gesichtspunkte, z. B. die der Kapitalakkumulation zu berücksichtigen hat, welche wieder nur bei Zuweisung eines Teiles des Erträgnisses an die Unternehmerschicht garantiert ist. Das sind mögliche Positionen, deren Anführung nur zeigen soll, daß theoretische Analyse und praktische Postulate grundsätzlich in verschiedenen Ebenen liegen. Noch klarer wird das, wenn man das Problem nicht nur seiner wirtschaftspolitischen, sondern seiner ethischen Seite nach aufwirft, wie es z. B. das Mittelalter in seiner Theorie vom justum pretium getan hat. Denn offenkundig können ökonomisch-theoretische Gedankengänge höchstens aussagen, welche Verteilung des Produkts auf die Dauer erfolgen kann oder muß, aber nicht, welche Verteilung gerecht wäre. Trotzdem ist selbst der abstrakte Theoretiker oft nicht imstande, diese verschiedenen Fragestellungen zu sondern und bis zu einem gewissen Grade hängen sicherlich die Erfolge der neueren Wertlehre mit der Vermengung dieser Fragestellungen zusammen: sie ist mehr als die Arbeitswertlehre geeignet, die „theoretische Grundlage" einer auf Privateigentum beruhenden kapitalistischen Produktionsweise zu bilden.

Wenn man den Gebrauchswert in den Mittelpunkt stellt, muß man von den Bedürfnissen der Menschen ausgehen. Die Bedürfnisse sind kein theoretisch verwertbarer Tatbestand, wenn man sie ungegliedert und in ihrem ganzen Umfange in den theoretischen Gedankengang einfügt. Mit dem Nahrungs- oder Kleidungsbedürfnis als Ganzem, im allgemeinen, kann man nichts anfangen. Wir müssen uns vielmehr daran erinnern, daß die Bedürfnisse nie als ganze, ungeteilte, abstrakte, in das Bewußtsein treten, sondern nur als einzelne Bedürfnisregungen. Die einzelnen Bedürfnisse sind in bestimmter Rangordnung gegeben, und zwar sind die Rangordnungen subjektiv verschieden. Weiters ist auch die Bedeutung, welche die einzelnen Menschen den einzelnen Bedürfnisregungen zumessen, subjektiv verschieden. Wir müssen nun sehen, ob sich irgend etwas Allgemeines über die Bedürfnisregungen und ihre Bedeutung ausmachen läßt.

b) Bedürfnissättigung und Grenznutzen. Wertschätzung des isolierten Wirtes.

Da müssen wir zunächst auf das Gesetz der Bedürfnissättigung verweisen. Darnach machen sich die Bedürfnisse in einzelnen Bedürfnisregungen geltend, welche mit fortschreitender Befriedigung eines Bedürfnisses an Dringlichkeit abnehmen. Am deutlichsten ist das beim Nahrungsbedürfnis, aber es ist ebenso beim Kleidungs- oder Wohnungsbedürfnis der Fall. Die Wichtigkeit, die Bedeutung, die Dringlichkeit, mit der sich ein Bedürfnis ins Bewußtsein drängt, kann unendlich groß sein, wenn es überhaupt nicht befriedigt wird. Wird die erste, dringlichste, Bedürfnis-

1) Inwiefern durch die Produktion tatsächlich Nachfrage gegeben ist, wurde bei Betrachtung des wirtschaftlichen Gesamtprozesses gezeigt. Aber die Aufzeigung eines noch so engen Zusammenhanges zwischen Produktion und Konsum ist noch keine Analyse der Nachfrage.

regung aber befriedigt, so ist die Intensität der nächsten nicht mehr so groß, die der dritten noch geringer usw. Dieses Gesetz der Bedürfnissättigung weist uns also darauf hin, nicht die Bedürfnisse im ganzen, abstrakt, ungeteilt, sondern nur in ihren einzelnen Bedürfnisregungen zu betrachten. Diese Auflösung in Teilbedürfnisse ist es, welche den Gedanken des Gebrauchswertes überhaupt erst theoretisch verwertbar macht. Denn als Gebrauchswerte schlechthin können die Produkte nicht aufgefaßt werden. Als Gebrauchswerte schlechthin sind sie theoretischer Betrachtung unzugänglich. Die Auflösung in Teilquantitäten, jede geeignet, eine Bedürfnisregung zu befriedigen, ergibt einen theoretisch mindestens weiter analysierbaren Tatbestand. Die Anlage des theoretischen Gedankens weist also schon darauf hin, daß auch die Grenznutzenlehre zunächst mit vertretbaren, beliebig teilbaren Produkten arbeitet, und es wird sich ferner zeigen, daß sie zunächst ebenso freie Konkurrenz voraussetzt, wie die Arbeitswertlehre. Einen Wertausdruck, insbesondere von Gütervorräten als Ganze betrachtet, welche eine ganze Menge von Bedürfnisregungen befriedigen könnten, entwickelt die Grenznutzenlehre zunächst nicht.

In welcher Weise diese Zerlegung in Teilquantitäten (von welcher jede geeignet ist, eine Bedürfnisregung oder eine Gruppe von Bedürfnisregungen zu befriedigen) theoretisch weiterführt, läßt sich am besten durch eine Vereinfachung des Tatbestandes klarmachen. Dabei nehmen wir an, daß die Bedürfnisse eines bestimmten Zeitraumes, z. B. eines Jahres, im Bewußtsein lebendig sind, daß Produkte aus einem Vorrat, welcher heute zur Verfügung steht, zur Befriedigung der Bedürfnisse während dieses Jahres, aber nicht darüber hinaus verwendet werden; sei es, weil der wirtschaftende Mensch nicht soweit hinaus in die Zukunft denkt, sei es, weil die Produkte an Verwendbarkeit verlieren, sei es, weil nach Ablauf eines Jahres wieder Produkte der gleichen Art zur Verfügung stehen werden (kontinuierliche Produktion).

Diese Voraussetzungen bringen wir am reinsten zur Darstellung, wenn wir — nach dem Beispiel von Böhm-Bawerk — an einen Robinson, d. h. an einen isolierten Wirtschafter denken, welcher über einen Vorrat an Gebrauchsgütern verfügt. Diese Gebrauchsgüter sind alle für die Bedürfnisbefriedigung des nächsten Wirtschaftsjahres bestimmt. Wenn z. B. Robinson nach der Ernte 5 Sack Getreide besitzt, so wird er diese für folgende Zwecke verwenden: den 1. und 2. Sack für seine unmittelbaren Lebensbedürfnisse, den 3. Sack als Saatgut fürs nächste Jahr, den 4. Sack zur Fütterung von Geflügel, um seine Kost nahrhafter und abwechslungsreicher zu gestalten. Des 5. Sackes bedarf er nicht mehr für seine Nahrung und er wird ihn entweder zur Herstellung eines alkoholischen Getränks verwenden oder einen Papagei damit füttern. Wenn von den 5 Säcken Getreide, welche ihm zur Verfügung stehen, einer in Verlust gerät, so wird er natürlich auf die Deckung des letzten, am wenigsten wichtigen Bedürfnisses verzichten; er wird also den Papagei wieder freilassen, da er weder an seiner Nahrung, noch an dem Saatgut des nächsten Jahres zugunsten dieses Luxusbedürfnisses sich wird einschränken wollen.

An diesem vereinfachten Tatbestande ist nun zu erkennen: wenn man Robinson nach der Wichtigkeit, der Bedeutung, dem Werte fragt, den das Getreide für ihn hat, so wird er, nach dem Wert des ganzen Vorrats gefragt, sagen, daß der Wert für ihn gar nicht zu schätzen sei. Hängt doch seine ganze Existenz von der Verfügung über das Getreide ab (wenn wir andere Nahrungsmittel als nicht vorhanden annehmen). Wir könnten ihn ebensogut fragen, welchen Wert das Leben für ihn habe. Das ist in wirtschaftlichen Größen nicht auszudrücken. Wenn wir ihn hingegen nach dem Wert eines Sackes Getreide aus dem Vorrat von 5 Säcken fragen, so wird er diese Frage nicht mehr für so absurd halten. Denn innerhalb eines Vorrats von Säcken ist der Wert eines Sackes für ihn nach dem Gesagten gleichbedeutend mit der Wichtigkeit, welche das Halten eines Papageis für ihn besitzt. Und er wird wohl in der Lage sein, dieses Getreide abzuschätzen, etwa gegen 10 Pfund Tabak, die ihm ein Jahr hindurch den Genuß einer Pfeife gestatten könnten. Wenn er 10 Pfund Tabak gegen einen Sack Getreide abschätzt, und sich entscheiden soll, ob er einen Sack Getreide gegen die 10 Pfund Tabak weggeben soll, so wird ihn bei der Entscheidung lediglich die Erwägung leiten, welches Bedürfnis ihm das wichtigere ist. Und es wird sich der Austausch oder das Unterbleiben des Austausches aus

den Vergleichungen der Bedürfnisse bzw. ihrer Wichtigkeit für ihn erklären lassen.

Gehen wir nun weiter und fragen, ob Robinson einen Sack Getreide gegen 10 Pfund Tabak tauschen würde, wenn er nur 4 Sack Getreide hätte, so würde die Antwort offenbar anders ausfallen. Auch den letzten Sack Getreide benötigt Robinson noch für seine Nahrung, wenngleich er im Notfall auf ihn verzichten könnte. Wenn er ein ganz passionierter Raucher ist, dann wird er auch den 4. Sack Getreide für 10 Pfund Tabak hingeben, aber er wird vermutlich doch schon schwanken. Er wird nicht mehr schwanken und den Tausch entschieden ablehnen, wenn ihm durch einen Unglücksfall 2 Säcke Getreide vernichtet werden. Denn er wird als guter Wirt sicherlich nicht die Verfügung über Getreide im nächsten Jahre gegen Tabak eintauschen. Wie immer seine Entscheidung ausfallen mag, sie wird davon abhängen, ob die Bedeutung des letzten Sackes, über welchen er verfügt, ob das Bedürfnis, welches er mit dem letzten Sack noch decken kann, größer ist oder geringer, als das Bedürfnis, dessen Befriedigung von der Verfügung über den Tabak abhängt. Für seine Entscheidung wird es vollkommen hinreichend sein, wenn er imstande ist, die Bedürfnisse gegeneinander abzuwägen. Das mag ihm sehr schwer fallen, aber zu irgendeiner Entscheidung muß er, vor die Möglichkeit des Tausches gestellt, gelangen. Entweder lehnt er ab, dann ist ihm die Bedürfnisbefriedigung, welche vom letzten Sack Getreide abhängt, wichtiger als der Tabak, oder er handelt so, als ob sie ihm wichtiger wäre. Tauscht er, so liegt der umgekehrte Tatbestand vor. Um einen Tauschakt durchzuführen oder abzulehnen, ist also nur eine Entscheidung darüber, ob eine Bedürfnisbefriedigung wichtiger ist als die andere, notwendig.

c) Die subjektiven Wertschätzungen nicht quantifizierbar.

Wollten wir nun weitergehen und fragen, um wieviel für Robinson der 4. Sack wichtiger ist als der 5., der 3. wichtiger als der 4. usw., so wird er darauf keine Antwort geben können. Denn es läßt sich natürlich nicht sagen, daß die Fristung des Lebens 10-, 50- oder 2000 mal wertvoller sei als die Fütterung eines Papageis. Das könnte man mit

dem Hinweis darauf schon abweisen, daß der Wert des Lebens, der Existenz für den Wirtschaftenden eine schlechthin unberechenbare, weil unendliche Größe sei und daher ein Quantitätsverhältnis zwischen dieser und irgendeiner andern Bedürfnisbefriedigung gar nicht angegeben werden könne. Dasselbe gilt beim Vergleich an sich nicht unentbehrlicher Güter, bzw. beim Vergleich der Befriedigung von Bedürfnissen, die keineswegs an sich eine unendliche Größe darstellen. Wenn z. B. Robinson ohne weiteres bereit wäre, den 5. Sack Getreide gegen 10 Pfund Tabak zu vertauschen, so kann er nur sagen, daß ihm das Rauchen wichtiger sei, als das Halten eines Papageis. Er wird aber nicht sagen können, daß diese Bedürfnisregungen in einem zahlenmäßigen Verhältnis zueinander stehen, er wird nicht sagen können, die 10 Pfund Tabak seien ihm 5 mal oder 2 mal so wichtig als der 5. Sack Getreide, weil die Bedürfnisintensitäten als Bewußtseinsinhalte und daher als qualitative Elemente gegeben sind. Irgendwelche exakte Quantitäten lassen sich mit ihnen nicht verbinden. Es ist aber auch für die Brauchbarkeit des Gebrauchwertprinzips unerheblich, ob sich die Bewußtseinsinhalte als solche quantifizieren lassen. Der Nachweis hiefür kann erst weiter unten erbracht werden. Und so mag jetzt die These, trotz ihrer anscheinenden Paradoxie einfach so hingestellt werden. Denn auf den ersten Blick scheint es absurd, ein Prinzip zur Bestimmung des Wertes anzuwenden, das nicht eine Quantifizierung der mit den einzelnen Produkten verbundenen Wertschätzungen gestattet, zumal doch in der Verkehrswirtschaft die Umsetzung in Preise, d. h. Quantitäten erfolgt, und die Preise die wesentlichsten wirtschaftlichen Tatsachen sind. Das ist aber, wie schon jetzt betont sei, nur ein scheinbarer Widerspruch, der sich späterhin noch aufklären muß.

Wenn wir das Prinzip des Gebrauchswertes, des Nutzens zum Ausgangspunkt der werttheoretischen Betrachtung nehmen, so geschieht es also in einer ganz bestimmten Form. Es handelt sich hiebei nicht um den Wert und das Austauschverhältnis eines Vorrates, sondern um die Wertbestimmung, um die Bestimmung des Austauschverhältnisses einer Einheit aus dem Vorrat von Produkten. Da sich der Wert einer Einheit aus einem Vorrat von Produkten

gleicher Art stets nach dem Wert der letzten Teilquantität bemessen wird, d. h. derjenigen Teilquantität, welche zur Befriedigung der letzten Bedürfnisregung verwendet wird, so sagt man, daß für das Austauschverhältnis der Einheiten aus einem Vorrat der Grenznutzen maßgebend sei. (Der Ausdruck stammt von WIESER.) Dieses Prinzip des Grenznutzens beherrscht die moderne theoretische Diskussion. Wir müssen nun noch näher sehen, in welchem Sinn es gebraucht wird und wie es im einzelnen angewendet werden kann. Denn an sich ist der einfache Tatbestand, von welchem wir ausgehen, alles eher als eine Abstraktion unserer Verkehrswirtschaft, kann vielmehr nur als Ausgangspunkt und als Behelf zur Entwicklung des grundlegenden Begriffs gewählt werden.

Aber schon jetzt ist klar, wie sich die ursprünglich gegebene Schwierigkeit löst, wonach Produkte mit hohem Gebrauchswert einen niedrigen Tauschwert haben können und umgekehrt. Da der Wert einer Teilquantität durch die Wichtigkeit der letzten Bedürfnisregung bestimmt ist, welche von der Verfügung über diese Teilquantität abhängt, und da sie bei großem Vorrat sehr gering sein kann, wenngleich das Bedürfnis im allgemeinen an erster oder bevorzugter Stelle stehen mag, so kann der Tauschwert wichtiger Produkte niedrig, derjenige „unwichtiger“ Produkte, z. B. Gold hoch stehen, ja es kann der Tauschwert von Produkten mit sehr hoher Brauchbarkeit 0 sein und wird dann immer 0 sein, wenn der Vorrat, über welchen die Menschen verfügen, im Ueberfluß ausreicht, um alle Bedürfnisregungen zu befriedigen. Der Verlust einer Teilquantität Wasser kann, wenn genügend Wasser vorhanden ist, um alle Bedürfnisregungen zu befriedigen, z. B. an der reichlich fließenden Quelle, ohne jeden Einfluß auf die Bedürfnisbefriedigung bleiben. Und es wird sich dann auch an diese Teilquantität Wasser keine Wertschätzung anknüpfen, der Wert wird 0 sein, trotz der hohen Brauchbarkeit. Aber auch bei Gütern, deren Vorräte knapp sind, so daß jeder Teilquantität eine Bedürfnisbefriedigung korrespondiert, wird der Wert von der Größe des Vorrats abhängen. Und da treffen wir schon auf den grundlegenden Unterschied: es wird nicht maßgebend sein, welche Arbeit zur Herstellung der Produkte aufgewendet wurde, sondern lediglich, welche Bedürfnisregungen unbefriedigt bleiben. Der entscheidende Gesichtspunkt ist die Bedürfnisregung, deren Befriedigung von der Verfügung über die letzte Teilquantität abhängt, nicht die Arbeitszeit, welche zur Erzeugung notwendig war. Wie dennoch beide Gesichtspunkte zusammenhängen, davon wird noch unten die Rede sein müssen.

2. DAS GRENZNUTZENPRINZIP IN DER EINFACHEN VERKEHRSWIRTSCHAFT.

Nun handelt es sich darum, den Gesichtspunkt des Grenznutzens von der Wirtschaft des einzelnen Menschen, des Robinson, auf eine Tauschwirtschaft zu übertragen. Können wir den Austausch der Produkte untereinander nach diesem Gesichtspunkte konstruieren? Zu diesem Zweck nehmen wir an, daß die einzelnen Personen an jede Teilquantität eines Gutes aus einem bestimmten Vorrat eine bestimmte Wertschätzung knüpfen und wir nehmen trotz des eben Gesagten ferner an, daß sich diese Wertschätzung in Ziffern ausdrücken läßt. Das tun wir zunächst, um die Darstellung zu erleichtern. Welche Bedeutung die Ziffern haben, wird sich später zeigen. Jedenfalls sind sie nicht derart gemeint, daß sie die einzelnen Bewußtseinsintensitäten abbilden. Denn die Bewußtseinsintensität, das Gefühl der Wichtigkeit, welche einer Bedürfnisregung zukommt, läßt sich nicht in eine Ziffer fassen. Aber wir sehen vorerst von dieser Schwierigkeit, welche sich unten lösen wird, ab. Wir nehmen nun an, daß auf dem Markte Käufer und Verkäufer mit den einzelnen Produkten Wertschätzungen verknüpfen, welche sich in Ziffern ausdrücken lassen, derart, daß genau gesagt werden kann, wieviel Einheiten eines andern Gutes der Verkäufer erhalten muß, damit er bereit ist, zu verkaufen, und wieviel Einheiten dieses (Preis)gutes der Käufer für den Erwerb einer Gütereinheit zu geben bereit ist. Die Tauschbeziehungen werden sich dann folgendermaßen gestalten:

a) Isolierter Tausch.

Wenn der Verkäufer A die Einheit eines Produktes aus seinem Vorrat auf 20 schätzt, das heißt bereit ist, es für

20 Einheiten des Tauschgutes zu verkaufen, und wenn der Käufer B bereit ist, um eine Einheit des von A feilgebotenen Produktes zu erwerben, 30 Einheiten des Tauschgutes hinzugeben, und wenn A genau die Wertschätzung des B kennt und umgekehrt, so wird ein Kauf bzw. ein Verkauf einer Einheit (ein Tausch) zustande kommen, jedoch kann man das Austauschverhältnis zwischen dem Tauschobjekt (z. B. einem Pferd) und Tauschgut nicht exakt feststellen. Dieses hängt vielmehr von der Geschicklichkeit der Tauschenden ab. Wenn A geschickter als B ist, wird der Preis näher zu 30 liegen, wenn umgekehrt, näher zu 20.

b) Einseitiger Wettbewerb der Kauflustigen.

Wir nehmen nunmehr einen einseitigen Wettbewerb der Kauflustigen an. Es seien mehrere Kauflustige vorhanden, aber nur ein Verkäufer, A. Die Wertschätzung des A bleibe unverändert 20; auf der Seite der Käufer aber sei B_1 bereit, für eine Einheit des Produktes 30 zu geben; B_2 sei bereit, 28 anzulegen; B_3 26; B_4 24; B_5 22 usw. Nunmehr wird der Preis, zu welchem das Gut verkauft wird, schon viel exakter zu bestimmen sein. Wenn A nur eine Einheit zu verkaufen bereit ist, so wird sich der Preis zwar über 28 fixieren müssen, aber nicht über 30 steigen können. Niedriger als 28 und selbst 28 wird er nicht sein können, weil zu einem solchen Preis zwei Personen auf dem Markte sind, welche beide bereit sind, das Gut zu erwerben (B_3, B_4 usw. sind bei einem Preis von 28 schon ausgeschaltet). Es wird nun B_1 selbst den Preis auf mehr als 28 steigern, um seinen Mitbewerber B_2 auszuschalten. Der Preis wird aber 30 nicht übersteigen können, weil dann überhaupt kein Käufer mehr auf dem Markte ist. Er wird sich also auch jetzt, je nach der Geschicklichkeit von A und B_1 bald näher zu 28, bald näher zu 30 fixieren, aber die Konkurrenz der Käufer untereinander engt hier schon den Spielraum, innerhalb dessen sich der Preis fixiert, sehr stark ein. Hier bestimmt sich also der Preis zwischen der Wertschätzung des letzten Kauflustigen, der nicht mehr kaufen kann (28), und des Käufers, welcher zum Kauf gelangt (30).

c) Einseitiger Wettbewerb der Verkäufer.

Aehnlich liegen die Verhältnisse, wenn mehrere Verkäufer und nur ein Käufer auf dem Markte sind, wenn also ein einseitiger Wettbewerb der Verkäufer gegeben ist. Es möge z. B. A bereit sein, um 20 zu verkaufen; A_2 ist erst beim Preis von 22, A_3 bei einem Preis von 24, A_4 bei einem Preis von 26 bereit, zu verkaufen — und B ist nach wie vor bereit, 30 für den Erwerb des Produktes auszugeben. Auch in diesem Falle wird also der Preis, und zwar schon durch die Marktlage, ziemlich exakt fixiert. Er bestimmt sich jetzt zwischen 20 und 22; er kann 22 nicht erreichen, weil sonst zwei Einheiten des Produktes auf dem Markte wären und nur ein Käufer. Der stärkste Verkäufer, das ist derjenige, welcher für 20 zu verkaufen bereit ist, würde seinen Konkurrenten aus dem Markte zu verdrängen suchen, was nur durch Unterbietung geschehen kann. Der Preis wird also unter 22 sinken und etwas über 20 stehen müssen. Hier bestimmt sich also der Preis analog dem eben erörterten Falle, zwischen der Wertschätzung des letzten, nicht mehr zum Austausch gelangenden Verkäufers (22) und der Wertschätzung des „stärksten", d. h. billigsten Verkäufers (20). Auch hier ist eine Beziehung der Arbeitskosten zu dem Preise nicht gegeben, sondern die Wertschätzungen der Tauschenden, bzw. Kaufenden und Verkaufenden entscheiden.

d) Entfaltetes Marktbild.

Der praktisch häufigste Fall sieht mehrere Kauflustige und mehrere Verkaufslustige einander gegenübertreten. Wie sich dann die Preise fixieren werden, ist am besten an der Hand eines von Böhm-Bawerk konstruierten Schemas festzustellen.

Es seien 10 Kauflustige und 10 Verkaufslustige auf dem Markte; der Gegenstand des Marktes seien Pferde; alle seien von derselben Qualität, jeder Verkaufslustige habe ein Pferd zu verkaufen, jeder Kauflustige die Absicht, ein Pferd zu erwerben. Die Wertschätzungen der Kauflustigen, ausgedrückt im Preisgut, seien verschieden, entweder weil die Zwecke, für welche die Kauflustigen die Pferde benötigen, verschieden sind, oder weil sie über verschiedene Mengen des

Tauschgutes verfügen. Dasselbe gelte von den Verkäufern, die gleichfalls verschiedene Wertschätzungen mit den zum Verkauf gestellten Pferden verbinden, sei es, weil sie das Tauschgut verschieden hoch schätzen, sei es, weil sie selbst in ihrer Wirtschaftsführung die Pferde zu verschiedenen Zwecken verwenden (was wieder mit der verschiedenen Ausrüstung ihrer Wirtschaft, verschiedener Größe derselben usw. zusammenhängen mag). Es werden die Verkaufslustigen wirtschaftlich um so stärker sein, je billiger sie ihre Pferde zu verkaufen bereit sind, umgekehrt, von den Kauflustigen werden diejenigen die wirtschaftlich überlegensten sein, welche die höchsten Preise zu bezahlen bereit sind.

Verkauflustige	Wertschätzungen	Kauflustige	Wertschätzungen
A_1	100	B_1	300
A_2	110	B_2	280
A_3	150	B_3	260
A_4	170	B_4	240
A_5	200	B_5	220
A_6	215	B_6	210
A_7	250	B_7	200
A_8	260	B_8	180
A_9	230	B_9	170
A_{10}	300	B_{10}	150

Wenn wir nun annehmen, daß alle Pferde gleichzeitig auf dem Markte sind, desgleichen alle Käufer und Verkäufer; daß alle Pferde untereinander gleich sind, daß ferner alle Kauf- und Verkauflustigen genau, nicht nur über ihre eigenen, sondern auch die Wertschätzungen der übrigen Personen unterrichtet sind; daß sich Kauf und Verkauf im Wege der Auktion vollzieht, dann wird sich für alle verkauften Pferde derselbe Preis fixieren und es wird sich eine eindeutige Beantwortung der Frage ergeben, zu welchem Preis Kauf und Verkauf vor sich gehen wird. Ebenso wird sich eindeutig die Frage beantworten lassen, wie viele Pferde den Besitzer wechseln werden.

Zur Beantwortung dieser Fragen gelangt man, wenn man versuchsweise irgendeinen Preis nennt, und prüft, ob er möglich ist. Nehmen wir z. B. an, daß der Preis von 150 von einem Leiter der Auktion ausgerufen würde, so

werden sich sämtliche 10 Kauflustige melden, hingegen werden lediglich 3 Pferde zum Verkauf stehen. Jeder von den Kauflustigen, welche mehr als 150 zu geben bereit sind, das sind also B_1—B_9, wird, um sich eines der drei Pferde zu sichern, ein höheres Angebot machen und einer der Käufer wird vielleicht, da er das große Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage sieht, einen Preis von 200 anbieten. Zu diesem Preis werden sich 7 Käufer melden, jedoch nur 5 Verkäufer, und es besteht also noch immer ein Mißverhältnis derart, daß dieser Preis von 200 sich nicht fixieren kann. Allmählich werden die Angebote hinaufklettern, vielleicht auf 220 springen. Da wird sich jetzt zeigen, daß sich das Verhältnis umgekehrt hat: es sind zu diesem Preis nur 5 Personen zu kaufen bereit, hingegen stehen 6 Pferde zu diesem Preise auf dem Markte zum Verkaufe. Jeder der 6 Verkäufer (A_1—A_6) wird bereit sein, im Preise herabzugehen, um sicher verkaufen zu können; die Senkung des Preisangebotes wird soweit gehen müssen, daß der Preis von 215 unterschritten wird. Denn bei einem Preis von 215 haben wir noch immer 6 Verkaufslustige, hingegen lediglich 5 Kauflustige. Der Preis wird sich also zwischen 215 und 210 fixieren. Dann werden nämlich 5 Verkauflustige bereit sein, zu verkaufen, und 5 Kauflustige werden kaufen wollen, während sowohl ein Preis von 215 als auch von 220 offenkundig unmöglich wäre. Wenn man ganz allgemein ausdrücken will, wie sich die Preise fixieren, so wird man die Formulierung von Böhm-Bawerk wählen können, daß sich die Preise „zwischen den beiden Grenzpaaren" bestimmen. Dabei ist das erste Grenzpaar: der letzte, also schwächste Verkauflustige, der noch zum Verkauf kommt (A_5), und der Stärkste unter denjenigen Kauflustigen, welche durch die Mechanik des Marktes schon ausgeschlossen werden (B_6). Da dieses Grenzpaar die untere Grenze bildet, so ist die höhere Ziffer maßgebend, in diesem Falle 210. Das andere Grenzpaar wird gebildet von dem stärksten der vom Markte durch die Mechanik des Marktes ausgeschlossenen Verkauflustigen (A_6), und dem schwächsten derjenigen Käufer, welche kaufen können, also demjenigen unter den Kaufenden, der am wenigsten zu bieten in der Lage ist aber noch kaufen kann (B_5). Diese beiden Personen bilden

die Obergrenze und daher ist die niedrige Ziffer maßgebend, also 215.

Die Wertschätzungen dieser Grenzpaare sind für die Preisbildung unter den angegebenen Bedingungen maßgebend. Daß dies im strengsten Sinne des Wortes richtig ist, sieht man daraus, daß die Wertschätzungen oberhalb oder unterhalb der Grenzpaare für die Preisbildung und die Höhe des Umsatzes keine Bedeutung haben. Wenn z. B. die Wertschätzung von A_1 50 oder 20 ist, desgleichen die von A_2, A_3 usw. bedeutend niedriger als 110, 150 usw., hingegen nur A_5 200, A_6 215 — wenn wir ferner annehmen, daß die Wertschätzung von B_1, d. h. der Preis, welchen er bereit ist zu bezahlen, nicht 300, sondern 500 oder 10 000 ist, desgleichen B_2, B_3, B_4 bereit wären, höhere Preise zu bewilligen und nur B_5 und B_6 in ihren Schätzungen gleich blieben. Nehmen wir endlich an, daß die Schätzungen von A_7 aufwärts höher wären, als hier konstruiert, desgleichen die von B_7 niedriger — so würde sich am Gesamtresultat, nämlich dem Preis und der Tatsache, daß nur 5 Pferde den Besitzer wechseln, gar nichts ändern können. Die Vorteile, welche A_1—A_4 und B_1—B_4 beim Tausch erzielen würden, wären erheblich größere, als hier angenommen, weil sie eben auch bereit wären, niedrigere Preise zu akzeptieren bzw. höhere zu bezahlen. Aber nach dem Gesetz, daß jeder lieber mit größerem, als mit kleinerem Vorteil tauscht, und daß jeder den Tausch mit Vorteil anstrebt, auch wenn der Vorteil klein ist, würde sich im Endresultat nichts ändern. Weder könnten unter den erwähnten Voraussetzungen die Kauflustigen einen niedrigeren Preis durchsetzen, weil es Verkaufslustige gibt, die auch billiger zu verkaufen bereit wären, noch könnten umgekehrt die Verkäufer einen höheren Preis erzielen, weil es Käufer gibt, welche einen weitaus höheren Preis zu bewilligen bereit wären. Nur wenn sich die Wertschätzungen der Grenzpaare ändern würden, würde der Preis variieren — was näher auszuführen wohl überflüssig ist.

e) Nähere Bestimmung von Angebot und Nachfrage; Analyse der Marktparteien und ihrer Wertschätzungen.

Die Analyse der Wertschätzungen, welche uns auf dem Markte begegnen, zeigt also den innern Aufbau von Angebot

und Nachfrage, und wie diese den Preis bestimmen. Es zeigt klarer, als wir bisher sehen konnten, was eine Aenderung von Angebot und Nachfrage bedeutet. Um in unserem Schema zu bleiben: wenn an Stelle von A_7 nicht ein Verkaufslustiger steht, der bereit ist, sein Pferd um 250 zu verkaufen, sondern 10 oder 100, desgleichen bei A_8 usw. — wenn an Stelle von B_7, B_8 usw. nicht ein, sondern mehrere Kauflustige ständen, die bereit wären, für 200, oder 180, 160 usw. Pferde und zwar sehr viele Pferde zu kaufen, so wird das alles ceteris paribus unerheblich bleiben. Hingegen wird eine Aenderung in der Anzahl von A_1, A_2 usw., B_1 usw. eine sehr wesentliche Aenderung des Preises bewirken; wenn z. B. anstatt eines zwei B_1 vorhanden wären, jeder bereit, 300 zu bieten, so würde sich der Preis ändern. (Er würde nämlich zwischen 220 und 240 betragen.) Nur die Menge der „leistungsfähigen" Nachfrage und des „leistungsfähigen" Angebots ist entscheidend für den Preis, hingegen ist eine Vermehrung der Nachfragenden, welche unter dem Marktpreis zu kaufen bereit wären, unerheblich. Das ist für die Klärung des Begriffs Angebot und Nachfrage sehr wichtig.

Auch geht aus dem Schema und der Ueberlegung, wie sich Marktpositionen auswirken, schon hervor, daß nur die Grenzpaare entscheiden können, nicht aber irgendein Durchschnitt der Wertschätzungen. Das folgt aus dem Satz, daß jeder mit dem größten Vorteil zu tauschen bzw. zu kaufen und zu verkaufen trachtet. Die Käufer, welche höhere Preise zu bieten bereit wären, genießen daher durch die Auswirkung der Grenzpaare, der schwächeren Käufer einen Schutz, ihre Wertschätzungen brauchen nicht voll in Erscheinung zu treten; das gleiche gilt von den leistungsfähigsten Verkäufern, welche auch zu einem weitaus niedrigeren als dem Marktpreise zu verkaufen bereit wären. Sie erzielen höhere Preise, während die schwächeren Verkäufer vom Markte ausgeschlossen werden und ihn unverrichteter Dinge verlassen müssen. Die Grenzpaare bilden für die stärkeren Marktparteien gleichsam eine feste Mauer, welche sie vor einem Steigen bzw. Sinken der Preise schützt. Sie brauchen nichts für die Niedrigerhaltung bzw. Höherhaltung der Preise zu tun, die Entbehrungen der vom Markte

ausgeschlossenen Käufer, die Verluste der vom Markte ausgeschlossenen Verkäufer haben zugleich die Wirkung, den stärkeren Käufern und Verkäufern Vorteile zuzuwenden. Der Vorteil der stärkeren Käufer läßt sich auch im obigen Beispiel ziffernmäßig ausdrücken und mag nach dem Vorschlag MARSHALLS Konsumentenrente genannt werden[1]).

Die konkreten Preise können also jeweils als Resultante der subjektiven Wertschätzungen verständlich gemacht werden. Jeder Preis, dem wir auf dem Markte begegnen, ist derart ein Preis, der durch Feststellung der Grenzpaare fixiert wird. Das Spiel von Angebot und Nachfrage besteht in der Ermittlung der Grenzpaare, derjenigen Käufer- und Verkäufer schichten (denn es handelt sich jeweils nicht um einzelne Personen, sondern um größere Gruppen von Personen), welche die Preise wirklich bestimmen. Dabei ist über die Frage, wovon die Wertschätzungen abhängen, was ihre Größe bestimmt, noch nichts ausgesagt).

Ohne diese Probleme ganz zu erschöpfen, sei folgendes bemerkt:

1. Die Bereitwilligkeit, eine größere oder geringere Menge des Tauschgutes für den Erwerb des Produktes hinzugeben, wird ceteris paribus von der Menge des Tauschgutes abhängen, über welches der Kauflustige verfügt. Ganz abgesehen davon, wie die Bedürfnisskala (Rangordnung der Bedürfnisse) des Menschen beschaffen sein mag, er wird bei Gleichbleiben derselben um so größere Mengen des Tauschgutes hinzugeben bereit sein, je größer die Menge des Tauschgutes ist, über welche er verfügt. Denn um so geringer wird der Grenznutzen des Tauschgutes, der sich für ihn in der Fähigkeit, Produkte zu erwerben, mißt. Der Kauflustige ist in der Lage und bereit, z. B. bei Verdoppelung seines Besitzes an Tauschgütern, eine größere Menge des Tauschgutes für den Erwerb eines Gutes hinzugeben, als bisher; wenn er z. B. bis jetzt nicht bereit war, eine Einheit des Produktes zu erwerben, so wird er jetzt dazu bereit sein; und wenn er bisher etwa bei einem Preis von 20 bereit war,

---

1) B_1 z. B., der bereit wäre, 300 für ein Pferd zu geben, erzielt bei einem Preise von 212 eine Konsumentenrente von 88.

5 Einheiten des Produktes zu erwerben, so wird er jetzt bei diesem Preise vielleicht 8 oder 9 Einheiten zu erwerben wünschen[1]).

2. Wird für die Wertschätzungen der Produkteinheiten und infolge dessen die Menge des Tauschgutes, welche der

---

1) Wir können an dieser Stelle den bisher zugrunde gelegten Tatbestand etwas ausbauen: Die einzelnen Verkaufslustigen haben in der Regel den Wunsch, nicht nur eine, sondern mehrere Teilmengen des Produktes zu erwerben. Sie verbinden mit den Einheiten des zum Verkauf stehenden Produktes verschieden hohe Wertschätzungen, in Tauschgut ausgedrückt. Ist B_1 z. B. bereit, für eine Einheit des Produktes 100 Einheiten des Tauschgutes zu geben, so wäre er für die zweite Einheit etwa 80, für die dritte 60, für die vierte vielleicht nur 45 zu geben bereit. Wenn er mehrere Einheiten des Produktes erwerben will, so wird er, trotz der Verschiedenheit der Wertschätzungen für jede Einheit, doch für alle von ihm erworbenen Einheiten nur ein und denselben Preis bezahlen, also z. B. 45 oder 40, oder 30, je nachdem die Wertschätzungen der Grenzpaare den Preis bestimmen. Er wird nicht, weil der Preis z. B. nur 30 ist, mehr als 4 Einheiten des Produktes erwerben, denn eine 5. Einheit schätzt er z. B. auf 28 oder 25. Er wird sich auch nicht sagen, daß er bei der ersten und zweiten usw. Einheit einen sehr erheblichen Konsumentengewinn erzielte und aus diesem Grunde nun für eine fünfte Einheit einen höheren Preis, als seiner Schätzung entspricht, geben könnte, weil etwa der Nutzen, den ihm die 5 Einheiten zusammengenommen stiften, immer noch größer sei als die Aufwendung, welche er dafür zu machen hatte. Alle diese Erwägungen wird er nicht anstellen, weil er ein homo oeconomicus ist, und überlegt: welchen Nutzen, welche Bedeutung hat für mich die fünfte Einheit? Ist derselbe, in Einheiten des Tauschgutes, geringer, als die entscheidenden Wertschätzungen der Grenzpaare, so wird er diese fünfte Einheit eben doch nicht erwerben. Dabei ist festzuhalten, daß die Einheiten des Produktes gesondert zu haben sind und daß der Kauflustige nicht in die Lage kommt, den Vorrat als Ganzes schätzen und erwerben zu müssen. Nehmen wir nun an, daß sich die Wertschätzungen des Kauflustigen verändern, von 100, 80, 60, 45, 25 usw. auf 200, 160, 120, 90, 50 steigen, so wird sich seine wirksame Nachfrage auf mehr Produkteinheiten als bisher erstrecken, es werden eine größere Anzahl von Produkteinheiten den Besitzer wechseln und es werden andere Grenzpaare als bisher den Preis bestimmen, und zwar wird dieser steigen. Umgekehrt, wenn B_1 über weniger Tauschguteinheiten als vorher verfügt. Dabei bleibe zunächst wieder außer Betracht, wodurch und wann sich die Menge der Tauschguteinheiten, über welche Kauflustige verfügen, verändert. Ebenso sind alle übrigen Daten des Marktes als unverändert angenommen.

Kauflustige zu geben bereit ist, entscheidend sein die Menge des Produktes, über welche er bereits verfügt, und zwar verfügt für diejenige Zeitspanne, welche er als Wirtschaftsperiode seinen Erwägungen und Schätzungen zugrunde legt.

3. Zur weiteren Ergänzung des bisherigen Bildes kann endlich angenommen werden, daß die subjektiven Wertschätzungen der Verkaufslustigen für das Produkt, das sie zum Verkauf bringen, gleich Null sind, d. h. sie haben für die Produkte, die sie zum Verkauf bringen, und welche sie (mittelbar oder unmittelbar) erzeugt haben, keine Möglichkeit der direkten Verwendung; die Brauchbarkeiten, welche den einzelnen Produkten innewohnen, sind für sie nicht vorhanden, weil ihr Bedarf voll gedeckt ist. Wir brauchen nur an einen Schuster oder einen Schneider oder einen Bierbrauer zu denken, um zu sehen, daß für sie ihre Produkte keine Brauchbarkeit im bisher gebrauchten Sinne des Wortes besitzen. Sie haben für sie nur Bedeutung, insofern sie dieselben auszutauschen vermögen. Obwohl die subjektiven Wertschätzungen der Verkäufer daher keine Rolle spielen, so wird damit die Richtigkeit des bisher Gesagten doch in keiner Weise erschüttert. Es bestimmen sich eben nur die Grenzpaare etwas anders, und in den Grenzpaaren werden nur Grenz-Käuferschichten von entscheidender Bedeutung sein. Die Grenz-Verkäuferschichten verschwinden, weil alle Verkäufer das Produkt sobald es einmal erzeugt ist, gleich 0 schätzen.

A_1 0	B_1 300
A_2 0	B_2 280
A_3 0	B_3 260
	B_4 240
	B_5 220

Allerdings, dies gilt nur für die momentane Marktlage. Für die Dauer werden die Verkäufer aber nur dann verkaufen können, wenn sie wieder erzeugen können, und das können sie nur, wenn sie beim Verkauf des Produktes einen Vorteil erzielen.

Die Wiederholung der Produktion, die Reproduktion ist also an eine bestimmte Preishöhe für jeden Produzenten geknüpft, und insofern geht auch er mit Wertschätzungen in den Produktionsprozeß hinein. Mit Wertschätzungen allerdings, welche nicht die gegenwärtige, wohl aber die Marktlage der folgenden Produktionsperiode bestimmen, und insofern auch auf die Gegenwart wirken. In welcher Art auch beim Produzenten Grenzen seiner Preisforderung vorhanden sind, obwohl er mit seinem Produkt keinen subjektiven Wert verknüpft, muß der späteren Darstellung vorbehalten werden.

3. DAS PROBLEM DER QUANTIFIZIERUNG DER WERTE.

Wir wollen uns nunmehr der Frage zuwenden, wieso die bloß qualitativen Charakter tragenden Bedürfnisintensitäten in einer Verkehrswirtschaft die Grundlage aller wirtschaftlichen Handlungen sein können, die sich doch auf Quantitäten richten? Wieso ist die Fixierung der Wertschätzungen in Preisen, das sind Quantitäten des Tauschgutes, möglich?

Nach dem bisher Gesagten bedarf es bloß eines Gedankengliedes, um diesen Widerspruch zu überwinden. Wenn wir uns in der Verkehrswirtschaft befinden, so heißt das schon, daß alle wirtschaftlichen Handlungen sich als Tauschakte darstellen. Wir nehmen nun ferner an, daß sich für diese Tauschakte allgemein der Gebrauch eines einzigen Tauschgutes, des Geldes, notwendig macht. (Siehe oben S. 42.) Dann muß jeder einzelne seine subjektiven Wertschätzungen aufs Tauschgut beziehen, derart, daß er Produkte, die er verkauft, gegen das Tauschgut, das Geld, hergibt, weil er für dasselbe alle andern Produkte erwerben kann, deren er bedarf. Seine einzelnen Wertungsakte werden immer noch die Form haben, daß eine bestimmte Menge des Tauschgutes von ihm höher oder niedriger eingeschätzt wird, als das auf dem Markte stehende Produkt. Aber derart wird seine rein qualitative, lediglich Intensitätscharakter besitzende Schätzung einen quantitativen Ausdruck gewinnen, welcher mit allen anderen Schätzungen, die sich auch auf dasselbe Tauschgut beziehen, objektiv verglichen werden kann. Das liegt dann in der Natur des Tauschprozesses, der sich allseits auf dasselbe Tauschgut bezieht.

Schätzt z. B. B_1 ein Produkt, sagen wir ein Pferd derart, daß er 300 dafür zu geben bereit ist, eine Kuh derart, daß er 150 zu geben bereit ist, einen Anzug derart, daß er 100 zu geben bereit ist usw., so kann man abgekürzt im täglichen Leben sagen, daß er ein Pferd dreimal so hoch schätzt als einen Anzug. Denn er handelt so, *als ob* für ihn das Pferd die dreifache Bedeutung hätte, wie ein Anzug. Ein solches quantitatives Verhältnis der Schätzungen untereinander besteht allerdings nicht; schon deshalb nicht, weil es gar nicht richtig ist, daß die Schätzung, welche mit 300 Geldeinheiten verbunden wird, die dreifache derjenigen ist, welche sich mit dem Besitz oder der Hingabe von 100 verknüpft. Aber das tägliche Leben verfährt mit Recht so, *als ob* die Intensitäten der Bedürfnisse sich quantitativ auffassen ließen und sich in den Geldbeträgen ausdrückten, die der Käufer zu geben bereit ist, bzw. gibt.

Dadurch wird auch die Möglichkeit eröffnet, *alle* Wertschätzungen untereinander zu vergleichen, *als ob* sie *quantitative* Größen wären. Denn obwohl sie nur Intensitäten sind, so müssen sie sich doch in der Verkehrswirtschaft in Quantitäten auswirken, und da sie dies tun, rechnet man, als ob sie selbst Quantitäten wären. Die Verkehrswirtschaft bildet also durch ihren Mechanismus alle Bewußtseinsinhalte zu Quantitäten um, wenigstens soweit ihre *Wirkung* in Frage kommt.

Die Wertschätzungen der Menschen treten daher in der Verkehrswirtschaft nur soweit in Erscheinung, als sie sich in der Bereitwilligkeit, Geld hinzugeben, ausdrücken. Wir haben oben angenommen, daß die Wertschätzungen der einzelnen Marktparteien verschieden sind, und haben Ziffern angegeben, um sie zu symbolisieren. Wir können jetzt genau den Sinn dieser Ziffern bestimmen: er liegt in der Bereitwilligkeit, eine bestimmte Menge des Tauschgutes als Preis hinzugeben. *Das* allein wirkt auf den Markt. Für den Markt ist es gleichgültig, ob B_1 für das Produkt 300 zu geben bereit ist, weil er das Produkt fünfmal so hoch schätzt als etwa B_{15}, der nur 60 gibt, oder weil er über fünfmal so viel Geld verfügt oder aber weil er über 20mal so viel Geld verfügt und für ihn das Produkt lediglich ein ganz nebensächliches Bedürfnis befriedigt, für das er aber einen ganz erheblichen Geldbetrag aufzuwenden in der Lage ist. Alle diese *internen* Details, welche zu den konkreten Wertschätzungen führen, interessieren den Markt nicht, sondern nur der ziffernmäßige Ausdruck, und der Markt verhält sich jedenfalls so, als *ob* die Wertschätzung, welche zu einem Preisgebot von 300 führt, *fünfmal so groß* wäre, als eine andere, die nur zu 60 führt und jedenfalls so, als ob alle Wertschätzungen, welche dahin führen, daß der Käufer 300 zu geben bereit ist, *identisch* wären, was ja keineswegs der Fall ist. So führt die Mechanik des Tauschmittels nicht nur zu einer Quantifizierung aller Wertschätzungen *eines* Individuums und damit zu ihrer allgemeinen Vergleichbarkeit, sondern zur Quantifizierung und Vergleichbarkeit *sämtlicher* heute und künftig entstehenden Wertschätzungen, solange dasselbe Tauschgut als allgemeines Tauschgut dient und es in seiner Beschaffenheit unverändert bleibt.

Das Institut des Geldes als eines allgemein anerkannten Tauschmittels und zwar eines Tauschmittels, das in sich gleichartig, dessen einzelne Einheiten vertauschbar, so daß jede beliebige Masse dieses Tauschmittels durch eine Quantität ausgedrückt werden kann: dieses so beschaffene Institut des Geldes gibt also auch der Wirtschaft, welche auf der Grundlage subjektiver Wertschätzungen ruht, eine quantitative Form. Die einzelnen Wertschätzungen einzelner Personen, welche ihrer Natur nach vollkommen unvergleichbar sind, welche *Intensitäten* darstellen, welche ihrem Erlebnisgehalt nach die ganze Weite menschlicher Empfindungsfähigkeit ausfüllen — können in der Welt der Wirtschaft nicht wirksam werden, wenn sie sich nicht aus dem Wurzelboden des subjektiven Bewußtseins loslösen, und in eine Austauschbeziehung zu konkreten Sachgütern treten. Diese Austauschbeziehung wird sich am häufigsten und leichtesten zum *Geld* herstellen lassen. *Damit* aber werden die subjektiven Wertschätzungen *objektiviert*. Sie sind nicht mehr lediglich Bewußtseinsakte. Das bleiben sie allerdings *auch* noch. Aber darüber hinaus verdichten oder vereinfachen sie sich zu einem zahlenmäßigen Ausdruck. Diese Umformung ist für den Verkehr und damit für die Menschen, mit denen jedes Wirtschaftssubjekt zu tun hat,

das Wesentliche. Für die andern Menschen tritt also die ganze Fülle der subjektiven Bewußtseinsinhalte gar nicht mehr in Erscheinung. Sie bildet nur den Hintergrund, aus welchem die objektivierten, für den Verkehr allein wesentlichen, in Geld umgeformten Wertschätzungen ausdrücklich heraustreten. In einer Volkswirtschaft, welche eine Verkehrswirtschaft geworden ist, und in der die überwiegende Anzahl der Tauschakte indirekte Tauschakte sind, hört darum die unmittelbare Beziehung zwischen Produkt und Mensch noch nicht notwendigerweise auf. Denn die Schätzung eines Gutes in Geld hat nur einen Sinn und ist nur möglich, weil das Geld wieder die sichere Chance bietet, damit andere Produkte auf dem Markte zu kaufen. Sofort würde das Geld nicht mehr in der gleichen Weise geschätzt werden, wenn es aufhören sollte, allgemeines Tauschmittel zu sein, selbst wenn ihm (wie etwa Gold oder Silber) ein unmittelbarer Gebrauchswert zukäme. Es wäre also nicht richtig, anzunehmen, daß die Wertschätzungen sich nur mehr auf Geld und nicht auf die einzelnen konkreten Objekte richten. Das Geld ist nur der Weg, das Mittel, welches gewählt wird, um zu den konkreten Objekten zu gelangen. Und wenn ich sage, ich bin bereit, ein Gut A, z. B. ein Pferd, für 1000 Mark zu verkaufen, so ist das nur ein sehr abgekürzter Ausdruck dafür, daß ich bereit bin, das Pferd zu vertauschen gegen diejenigen Güter, welche ich nach der gegenwärtigen Lage auf dem Markte imstande wäre, für 1000 Mark zu kaufen. Es wird also auch die unmittelbare Beziehung der Güter aufeinander in der Geldverkehrswirtschaft überdeckt, genau so wie die subjektiven Wertschätzungen, und es treten lediglich die Kaufs- und Verkaufsakte gegen Geld in Erscheinung.

4. DIE STELLUNG DER ARBEIT IN DER SUBJEKTIVEN WERTLEHRE.

a) Die Arbeit als Gut in der einfachen Verkehrswirtschaft.

Vom Gesichtspunkte der subjektiven Wertlehre wird alles einen Wert haben, was ein Bedürfnis befriedigt oder eine Bedürfnisbefriedigung ermöglicht und nicht im Ueberfluß vorhanden ist (sonst wäre ein Wirtschaften, ein Haushalten überflüssig). Eine Dienstleistung ist demzufolge ebenso ein Gut, wie ein körperliches Ding, etwa Nahrungsmittel oder Kleidungsstücke. Und auch die menschliche Arbeit ist ein Gut. Deshalb kann die Produktion des isolierten Wirtschafters, des Robinson, vom Gesichtspunkt der subjektiven Wertlehre als ein Tausch aufgefaßt werden. Es ist so, als ob die Natur gegen Hingabe der Arbeitsleistung die Produkte lieferte. Von dieser Auffassung ausgehend hat SCHUMPETER die Tauschtheorie zur Grundlage der ganzen ökonomischen Theorie gemacht. Unserem Gedankengang entspricht es eher, den Tausch der Arbeit gegen andere Güter erst in der Verkehrswirtschaft anzunehmen. In dieser Verkehrswirtschaft wird der Besitzer von Arbeitsstunden, d. h. derjenige, welcher imstande ist, zu arbeiten, jeweils vor die Frage gestellt, ob er bereit ist und zu welchem Aequivalent er bereit ist, seine Arbeitskraft zu betätigen, ihre Leistung zu verkaufen. Es ist dann grundsätzlich derselbe Vorgang, wie beim Verkauf irgendeiner andern Ware. Und der Unterschied besteht lediglich darin, daß der Käufer dieser Ware, nämlich der Arbeitsleistung, ihrer nur in manchen Fällen zur Deckung eines Bedürfnisses unmittelbar benötigt, in den meisten Fällen hingegen eine Produktion einleiten will, deren Erzeugnisse er wieder auszutauschen genötigt ist.

Doch damit sind wir schon in die entwickelte Verkehrswirtschaft geraten, die nunmehr zu analysieren ist. Vorher jedoch sei noch auf ein interessantes Ergebnis unserer bisherigen Annahmen für die einfache Verkehrswirtschaft hingewiesen.

b) Umformung des Arbeitswertgedankens in der subjektiven Wertlehre.

Wir haben in der bisherigen Darstellung die Wirtschaftssubjekte so vorgestellt, daß sie im Besitz von Produkten sind, welche sie gegen andere Produkte, deren sie bedürfen, austauschen möchten. Diese Annahme ist für jeden Augenblick, wenn wir einen Querschnitt durch die Volkswirtschaft ziehen, richtig. In jedem gegebenen Momente sind die Wirtschaftssubjekte im Besitz von Güterquantitäten und haben bestimmte Bedürfnisse. Wenn wir jedoch längere Zeiträume

überblicken, so können wir den Besitz von Gütern nicht mehr als D a t u m ansehen. Vielmehr wird nach dem Austausch der auf dem Markte befindlichen Güter erst wieder eine neue Produktion dem Markte neue Produkte zuführen müssen. Die Volkswirtschaft zeigt einen kontinuierlichen Erzeugungsprozeß, bei welchem fortgesetzt Verkauf der Produkte notwendig, um neue Produktion möglich zu machen. Ob sich aber an eine Produktionsperiode eine neue anschließen kann, ob der Erzeuger nach Austausch seiner Produkte wieder neu erzeugen kann und will, hängt von folgendem ab. Er wird nach Abschluß einer Produktionsperiode wieder produzieren können, wenn ihn der Austausch der Produkte hiezu instand setzt. (Ist er ein Alleinproduzent, so muß ihm der Austausch der Produkte wenigstens die Rohstoffe und so viele Subsistenzmittel zuführen, daß er wieder zu arbeiten körperlich in der Lage ist. Ist er ein Unternehmer, so muß ihm der Austausch auch noch die Mittel in die Hand geben, Arbeitskräfte für die Produktion wieder zu gewinnen.) Er wird auf die Dauer seine Produktion nur dann fortsetzen, also produzieren w o l l e n , wenn er seine Produktion mit dem höchsten Vorteil abschließt, d. h. also wenn er in keiner a n d e r n Produktion ein besseres Ergebnis zu erzielen in der Lage wäre.

Nehmen wir nun an, daß alle „Produzenten" Arbeiter wären, daß zur Produktion von Produkten nur Arbeit notwendig wäre, daß die Produktionsmittel in jeder Produktion gleich groß wären und sich im selben Tempo verbrauchen würden (von Grund und Boden können wir absehen), so würde jeder Produzent auf die Dauer nur dann arbeiten, wenn das Ergebnis, d. h. die Menge des Tauschgutes, welche er durch die Produktion erzielen kann, und damit der Stand seiner Bedürfnisbefriedigung ceteris paribus in keiner a n d e r e n Produktion größer wäre. (Das „ceteris paribus" bedeutet hier insbesondere: gleiche Art der Arbeit und gleichlange Arbeitszeit.) Niemand hätte Veranlassung, eine Produktion weiterzuführen, wenn er mit Aufwendung derselben Mühe in einer andern ein günstigeres Ergebnis erzielen, d. h. eine größere Quantität des Tauschgutes erwerben könnte. Das folgt unmittelbar aus dem wirtschaftlichen Prinzip. (Dabei können wir vernachlässigen, daß der Besitz von fruchtbareren, oder günstiger gelegenen Grundstücken einen Ueberschuß, eine Grundrente abwirft).

Es würde sich also folgendes Resultat ergeben müssen: wären alle Produkte Arbeitsprodukte, wären alle Menschen nur Arbeitende, Alleinproduzenten, würden die Produktionsmittel, über welche sie verfügen, in allen Produktionen gleich sein und im Laufe der gleichen Produktionszeit in die Produktion eingehen, so würden sich die Produkte auch nach der subjektiven Wertlehre im Endresultat so austauschen, a l s o b der allgemein anerkannte Wertmaßstab die Arbeitszeit wäre. Denn da jeder Produzent nach dem Maximum der Bedürfnisbefriedigung strebt, so würden alle Produzenten bei gleicher aufgewendeter Arbeitszeit den g l e i c h e n Gegenwert erhalten: d. h. die Produkte würden sich nach Maßgabe der in ihnen steckenden Arbeitszeit austauschen. So ergibt sich eine äußerliche Gleichheit mit dem Arbeitswertgesetz unter diesen einfachen Voraussetzungen, aber wie sofort hervorgehoben sei, nur eine ä u ß e r l i c h e Gleichheit.

Denn die Arbeitswertlehre behauptet, daß die Produkte dann im Wert gleich sind, w e n n und w e i l gleiche Arbeitszeiten zur Erzeugung aufgewendet werden. Die subjektive Wertlehre sagt: das ist nicht richtig, sondern Produkte sind nur dann vom gleichen Werte, wenn sie (in dem oben entwickelten Sinn) gleich intensive Bedürfnisse befriedigen, oder Bedürfnisse, welche sich, durch das Medium des Geldes gesehen, gleich stark auswirken können. Aber: können wir nun hinzufügen, um das Dilemma zu überbrücken: wenn das einzige und maßgebende Gut, mit welchem gewirtschaftet werden muß, die menschliche Arbeit ist, so wird menschliche Arbeit eben im Konkurrenzkampf der Arbeitenden, deren jeder ein Maximum an Bedürfnisbefriedigung zu erzielen trachtet, nur aufgewendet werden, w e n n sie die gleichen Bedürfnisse befriedigt (dies immer in unserem Sinn innerhalb der G e l d w i r t s c h a f t genommen), was nur der Fall ist, wenn sie gleiche Mengen des Tauschgutes zu realisieren vermag. Weil also Arbeit jeweils von denjenigen Verwendungen abgezogen wird, deren Ergebnis ungünstiger und solchen zugeführt wird, deren Ergebnis ein g ü n s t i g e r e s ist, so wird das Resultat der Arbeit und das ist die Menge des Tauschgutes, welche für das Arbeitsprodukt erhältlich ist

— immer das gleiche sein, wenn sie gleich lange dauert und von gleicher Schwierigkeit ist. Weil die Arbeit also fortgesetzt durch den Mechanismus des wirtschaftlichen Interesses jeweils der lohnendsten Verwendung, dem dringlichsten, noch unbedeckten Bedürfnis zugeführt wird, also alle Arten der Arbeit bis zum gleichen Grad der Dringlichkeit herab- (gespiegelt im Medium des Geldes) aufgewendet werden, wird das Produkt gleicher Arbeit im Austauschverhältnis im Gleichgewicht stehen und es sich von außen so ansehen lassen, als ob die Produkte sich nach Maßgabe der in ihnen steckenden Arbeitszeit austauschten. Aber der Unterschied der beiden Betrachtungen liegt klar auf der Hand: der Arbeitswerttheoretiker sagt, die Produkte gleicher Arbeitszeit sind im Werte gleich, weil die gleiche Arbeitszeit in ihnen steckt, weil sie Kristallisation gleicher Arbeit sind. Der Nutzentheoretiker sagt: unter den erwähnten Voraussetzungen sind die Produkte gleicher Arbeitszeit im Werte gleich, weil die Arbeit nach dem wirtschaftlichen Prinzip zur Erzeugung von Wertäquivalenten, von gleichen Tauschwerten verwendet wird. Wird dieses Prinzip aber verletzt, sei es aus Unkenntnis der Sachlage, sei es aus Mangel an wirtschaftlichem Denken, dann wird sich auch sofort eine Abweichung zwischen der aufgewendeten Arbeitszeit und dem erzielten Austauschwert zeigen. Maßgebend ist also nicht die aufgewendete Arbeitszeit, sondern der im Produkt liegende Gebrauchswert, die Dringlichkeit des Bedürfnisses, welches mit dem Produkt befriedigt werden kann. Die Uebereinstimmung im Resultat zwischen Arbeitswert- und Grenznutzenlehre ergibt sich bei den oben angenommenen Voraussetzungen daraus, daß Arbeitsleistung — von den Bodenleistungen abgesehen — hier der einzige Produktionsfaktor ist, daß die Arbeitsleistungen als untereinander homogen angenommen werden und daß freie Konkurrenz der Arbeitsleistenden besteht. Dann entspricht eben der Gesamtmasse der möglichen Arbeit die Gesamtmasse des möglichen Produktes, und da das wirtschaftliche Interesse dafür sorgt, daß jede Arbeitsstunde unter Berücksichtigung des Grenznutzengesetzes angewendet wird, muß auch das Produkt jeder Arbeitsstunde den gleichen Wert haben. (Exakter ausgedrückt: das Produkt je einer Arbeitsstunde

muß sich gegen das Produkt je einer Arbeitsstunde derselben Art vertauschen. Wir müssen diesen Ausdruck wählen, weil in der Denkweise der Grenznutzenlehre von „gleichen Werten" beim Austausch überhaupt nicht die Rede sein kann. Denn jeder tauscht nur, wenn er für sich einen höhern Wert zu erwerben vermag. Nur die Sprache der Praxis nimmt die im Austausch einander begegnenden Waren als Aequivalente, was sie aber für die Tauschenden selbst nie sind.) Das Austauschverhältnis der Produkte auf dem Markte erfolgt dann, als ob die Arbeitszeit direkt der Maßstab des Wertes wäre und zwar deshalb, weil jede Arbeitsstunde im gesellschaftlichen Gesamtvorrat an Arbeit denselben Grenznutzen hat. Es muß sich noch zeigen, wieweit dieser Grundgedanke einer Parallelität von Arbeitswertlehre und subjektiver Wertlehre bei einer größeren Annäherung des Tatbestandes an die Wirklichkeit stichhaltig ist.

5. DAS SUBSTITUTIONSPRINZIP IN DER GRENZNUTZENLEHRE.

Wir können jetzt zeigen, daß der Grundgedanke des Grenznutzenlehre noch viel fruchtbarer gemacht werden kann, als aus den bisherigen Ausführungen hervorging, und zwar durch die Einführung des Substitutionsprinzips, dar im Wesen eine Entfaltung des Grundgedankens der Lehre darstellt. Das Substitutionsprinzip ist der Grenznutzenlehre von vornherein eigentümlich. Es besteht darin, daß für den Wert eines Gutes, oder eines Produktionselementes nicht die Wichtigkeit derjenigen Bedürfnisregung maßgebend ist, welche durch das Gut tatsächlich befriedigt wird. Das ging schon aus dem ersten Robinsonbeispiel hervor. Da war der Wert eines Sackes Getreide nicht abhängig von der Nutzleistung, welcher er individuell dienen sollte, sondern von der Nutzleistung, welche geknüpft war an die Verfügung über den letzten Sack Getreide aus dem gegebenen Vorrate heraus. Wenn der erste Sack in Verlust geraten wäre, so hätte Robinson auf die Dienstleistungen des fünften verzichtet und diesen als ersten verwendet. Er hätte den ersten Sack durch den fünften substituiert. Dieser Gedankengang muß nun auch überall dort Anwendung finden, wo ein Pro-

duktionselement für mehrere Verwendungen in mehreren Produktionen dienlich ist, wie z. B. Leder, Holz, Eisen, Kohle, usw. Jedesmal wird der Wert einer Einheit dieses Produktionselementes abhängig sein von der Wichtigkeit und Dringlichkeit der letzten Nutzleistung, welche noch aus dem vorhandenen Vorrat des Produktionsmittels befriedigt werden kann. („Letzte Nutzleistung“ immer in unserem Sinn verstanden, also Nutzleistung, welche aus dem vorhandenen Vorrat heraus noch möglich ist. Hiebei ist „letzte Nutzleistung“ innerhalb der Verkehrswirtschaft nicht gerade immer die am wenigsten dringliche Bedürfnisregung, welche aus dem Vorrat ihre Befriedigung finden kann. Sondern sie ist die „letzte“, soweit sie in Geld ihren Ausdruck findet, nach Maßgabe der individuellen Bedürfnisregungen und nach Maßgabe der Mittel, über welche die einzelnen Wirtschaftssubjekte verfügen.) Von irgendeiner beliebigen Einheit eines solchen Produktionsmittels ist also nur die letzte, die Grenzverwendung abhängig. Diese ist in Frage gestellt, wenn eine Einheit des Produktionsmittels in Wegfall kommt. Der Wert eines Produktionselementes, bzw. einer Einheit eines Produktionselementes, sein Austauschverhältnis zu den übrigen Produkten wird demgemäß abhängen von der Wichtigkeit und Dringlichkeit der letzten, der „Grenzproduktion“, in welche die letzte Einheit dieses Produktionselementes eingeht. Demgemäß wird dann die Bewertung jedes Produktes abhängig sein von den „Grenzverwendungen“ aller Produktionselemente, welche bei seiner Entstehung zusammenwirken.

Der Wert eines Produktes ist also fast immer „Substitutionswert“, weil fast nie die Bedeutung, welche dem Produkt speziell innewohnt, nie das individuelle Bedürfnis, welches durch das Produkt befriedigt wird, die Grundlage seines Wertes abgibt. Denn auch diejenigen Produkteinheiten, welche der Befriedigung dringlicherer Bedürfnisse dienen, werden nur nach der letzten, noch bedeckten Bedürfnisregung bewertet. Ferner ist oft die Wichtigkeit irgendeiner andern Verwertung derselben Produktionsfaktoren, also die Bedeutung irgendeines andern Produktes maßgebend, auf dessen Erzeugung verzichtet werden würde, wenn sich die verfügbaren Mengen an Produktions-

elementen (um die zur Erzeugung einer letzten Produkteinheit notwendige Menge) verringern würden. Nur der Wert eines echten „Grenzprodukts“ bestimmt sich nach der Bedeutung der von ihm abhängigen Bedürfnisbefriedigung; diese direkte Bestimmung des Wertes ist aber sehr selten, kommt nur bei ganz wenigen Produkten in Betracht. Der Gedanke der Substitution ist dann um so mehr von Bedeutung, als die meisten Produktionselemente in sehr zahlreichen Produktionen Verwendung finden, und als weiters wieder die Produktionselemente selbst das Resultat von Arbeitsleistungen und Kapitalaufwendungen sind. Es bemißt sich dann z. B. nicht nur der Wert des Eisens nach dem Wert seiner Grenzverwendung, sondern z. B. auch der Wert des Leders wird, wenn er aus seiner Grenzverwendung höher sein sollte, sich nach dem Wert des Eisens bemessen, unter der Voraussetzung, daß die Produktion einer Einheit Leder mit ähnlichen Arbeits- und Kapitalaufwendungen wie die des Eisens möglich wäre. Denn wäre der Wert des Leders, infolge der größeren Bedeutung seiner Grenzverwendung, höher, so würden die Arbeits- und Kapitalelemente der Erzeugung des Leders solange sich mit Erfolg zuwenden, bis sich die Werte ausgeglichen hätten. Es wird also die Grenzverwendung des Eisens (unter unserer Voraussetzung) nicht nur den Wert des Eisens, sondern auch des Leders usw. nach dem Substitutionsprinzip bestimmen. Uebrigens werden die Bedürfnisse aller Art, zu deren Befriedigung ein Produkt dient, welches aus der Aufwendung derselben Produktionsmittelgruppe erzeugt werden kann, derart befriedigt, daß annähernd der letzten noch befriedigten Bedürfnisregung innerhalb jedes Bedürfnisses derselbe Grenznutzen zukommt. Dadurch wird, auf dem Wege des Substitutionsprinzips, eine Nivellierung der Grenznutzen erreicht, soweit zur Herstellung des Produkts dieselben Kosten aufgewendet werden müssen. Derart sind alle Wertbestimmungen untereinander in Korrespondenz, aber letzten Endes nach dem Grenznutzenprinzip reguliert. Das Substitutionsprinzip hat die Bedeutung, daß es die dem Ausgangspunkt nach so individuellen und verschiedenartigen Wertschätzungen im Austauschverhältnis der Produkte untereinander, welches die

Wertbestimmung sichtbar in Erscheinung treten läßt, also in der Preisbildung, weitgehend vereinfacht.

6. DER KOSTENBEGRIFF IN DER GRENZNUTZENLEHRE.

Der Substitutionsgedanke bietet endlich auch die Grundlage dafür, um den Kostenbegriff in die Grenznutzenlehre einzuführen und ihm hier seinen besondern Sinn zu geben. Die Produktionskostentheorie kann als eine Variante der Arbeitswertlehre betrachtet werden und spricht im Wesen die Erfahrung des täglichen Lebens aus: daß eine Produktion nur auf die Dauer möglich ist, wenn im Preis die Aequivalente für die Aufwendungen wiederkehren, weil nur so aus dem Ergebnis der Produktion eine neue gleichen Umfangs eingeleitet werden kann. Für die subjektive Wertlehre, bzw. die von ihr ausgehende Betrachtung kann allerdings der Satz keine Geltung beanspruchen, daß ein Produkt die Kosten wiedererstatten muß, welche notwendig waren, um es zu erzeugen. Denn es sind nicht die Kosten die Ursache des Wertes, sondern der Wert des Produkts entscheidet jeweils darüber, welche Kosten aufgewendet werden können. Es kann eben nur erzeugt werden, wenn nicht der Wert in anderweitiger Verwendung höher ist. Aber trotzdem ist das Kostenprinzip nicht ohne einen Sinn, denn was ist die Bedeutung des Satzes von der Wiedererstattung der Kosten im Preis? Was sind diese „Kosten“? Sie setzen sich aus den Preisen zusammen, welche der Produzent für Erwerbung der Produktionselemente bezahlen mußte (z. B. für Kohle, Leder, Arbeitskraft usw.). Die Preise dieser Produktionselemente aber bestimmen sich nach ihrer Grenzverwendung; und jetzt ist der Sinn des Satzes, wonach der Preis mindestens gleich ist den Produktionskosten, klar: die Kosten sind der nach dem Wertbildungsprinzip der Grenznutzentheorie abgeleitete Preis, welchen die Produktionselemente in anderweitiger, und zwar in einer ganz bestimmten „anderweitigen“, nämlich der „Grenzverwendung“ realisieren könnten. Dieser Grenzverwendung würden sie sich zuwenden, wenn sie nicht in unserer Produktion wenigstens denselben Preis realisieren könnten. Und wir können hinzufügen: umgekehrt kann bei freier Konkurrenz

der Preis über den „Kostenpreis“ in diesem Sinne des Wortes hinaus auch nicht steigen, weil sonst die Produktionselemente dieser bevorzugten Verwendung zuströmen und das Austauschverhältnis der Produkte untereinander den Preis auf die „Kosten“ herabsetzen würde. So sind auch die Produktionskosten, wenn darunter ein Preisausdruck verstanden werden soll, aus dem Grenznutzenprinzip heraus zu konstruieren, und sie erklären die Art des Zusammenhanges, in welchem die Preise miteinander stehen.

7. DAS ZURECHNUNGSPROBLEM.

Nach der subjektiven Wertlehre erzielen also die einzelnen Produktionselemente auf dem Markte Preise, die bestimmt werden nach dem Werte der End- und Grenzprodukte, deren Erzeugung von ihnen abhängt. Und zwar erzielt eine Produktionsmittelgruppe, z. B. Arbeitsleistungen und produzierte Produktionsmittel [1]), einen Preis, welcher dem Preis des aus ihnen hergestellten Grenzprodukts korrespondiert und durch ihn bestimmt wird. Die Frage, wie sich der Wert dieser Endprodukte auf die einzelnen Produktionselemente aufteilt, hat die Theorie häufig und intensiv beschäftigt, um so mehr als die Bestimmung der Preise der einzelnen Produktionselemente zugleich die Erklärung für die einzelnen Einkommensströme in sich schließen müßte. Denn der Preis für die Arbeitsleistungen ist der Arbeitslohn und ebenso müßte der Kapitalzins als Preis für eine Leistung des Kapitals erklärt werden können.

Es ist hier nicht der Ort um die Kontroverse — sie ist unter dem Namen des „Zurechnungsproblems“ bekannt, ihrem ganzen Inhalt nach aufzurollen. Vielleicht ist es auch möglich, ihre Bedeutung auf ein richtiges Maß zurückzuführen: wir nehmen an, daß in einer Wirtschaft freier Konkurrenz die „letzten“ Bodenleistungen keinen Preis erzielen. Denn jede Produktion auf Land kann, bei zusätzlichem Kapital und zusätzlicher Arbeit ausgedehnt werden. Zur

1) Leistungen von Grund und Boden kommen in unserem Schema nicht vor, da von der Mitwirkung des „Grenzbodens“ in unserem Sinne bei freier Konkurrenz kein Teil des Endprodukts abhängig ist.

Erzielung zusätzlicher Getreidemengen konkurrieren alle Böden und im Preis einer zusätzlichen Getreidemenge wird daher eine Bodenleistung nicht besonders vergütet. Sie wird sich vielmehr nach dem Substitutionsprinzip austauschen, also ihr Preis wird sich nach den erforderlichen Arbeits- und Kapitalaufwendungen bemessen [1]). Für eine Rente, d. h. Vergütung von Bodenleistungen, bleibt kein Raum (vgl. oben S. 78 ff.). Wir müssen daher jeden Preis für Land, jede Wertbestimmung landwirtschaftlicher Grundstücke als den Wert der (kapitalisierten) Differenzialrente dieses Grundstückes ansehen. Alles Einkommen aus Land ist, von der Verzinsung investierten Kapitals abgesehen, daher: Differentialeinkommen, der Pachtzins ist, soweit nicht Verzinsung investierten Kapitals, sichtbar gewordene Differentialrente. Daher braucht die Grundrente nicht als Preis von Bodenleistungen erklärt zu werden.

Es ergibt sich dann als zentrales Problem auch für die Grenznutzenlehre nur noch die Frage nach dem Preis der Kapitalelemente und der Arbeitsleistungen. Diese beiden Fragen schließen das Problem des Zinses in sich.

Zunächst ist zu erörtern, wie sich der Wert des Endprodukts auf die einzelnen Produktionsfaktoren aufteilt? Das ist das Problem der Zurechnung, eines der am meisten umstrittenen Probleme innerhalb der Grenznutzenlehre. Wir müssen davon ausgehen, daß lediglich der Wert des Endprodukts *im ganzen* gegeben ist, z. B. der Wert des Brotes, einer Lampe, des Kleidungsstückes.

1) Genauer müßte man sagen: der Wert der letzten noch erzeugten Getreidemengen bemißt sich nach dem Wert des „Grenzprodukts", das mit denselben Arbeits- und Kapitalaufwendungen hergestellt wird. Ist dieses Grenzprodukt selbst Getreide, so bestimmt dessen „Grenznutzen", durch den Mechanismus des Marktes in eine Geldsumme umgesetzt, den Preis einer Produktionsmittelgruppe (Kapital und Arbeit). Ist das Grenzprodukt ein anderes, z. B. Eisen, so bestimmt dieses den Preis der Produktionsmittelgruppe, welche zu seiner Herstellung angewendet wird und damit den des Getreides. (Uebrigens werden ja die Grenznutzen aller Grenzverwendungen der Produktionsmittelgruppe die Tendenz haben, gleich zu sein.) In keinem Fall aber kann der Preis des Grenzgetreides Grundrente für seinen Produzenten realisieren, da diese durch die freie Konkurrenz aller Böden, auf denen es gewonnen werden kann, eliminiert würde.

Dieser Wert, gegeben im Grenznutzen, setzt sich in den Preis um. Der Preis des Endprodukts selbst aber dient dazu, um die Preise der Produktionsmittel zu bezahlen, und die Preise sämtlicher Produktionsmittel bilden sich auf Märkten, deren Angebots- und Nachfragebilder von den erzielbaren Preisen der Endprodukte abhängen. In welcher Weise die Aufteilung erfolgt, ob, wann und inwieweit die Preise der Endprodukte durch die Preise der Produktionsmittel erschöpft werden, ist dadurch aber noch nicht bestimmt. Ich weiß ja noch nicht, welcher Teil des Produkts auf die Arbeit, den Rohstoff, die Hilfsstoffe, die Maschinen, Gebäude usw. entfällt. Und selbst wenn ich das wüßte, könnte ich über den Wert bzw. Preis der einzelnen mitwirkenden Produktionselemente nichts aussagen, ohne vorher den Marktmechanismus zu beschreiben, durch welchen sich der physische Anteil am Produktionsresultat in ökonomischen Anteil und Preis umsetzt.

Die erste Antwort, welche auf diese Frage gegeben zu werden pflegt, liegt ebenso nahe, als sie unfruchtbar ist: jedes der Produktionselemente ist für das Zustandekommen des Endproduktes *unentbehrlich*. Die Verfügung über das ganze Endprodukt ist von seiner Mitwirkung abhängig. Alle Rohstoffe, Hilfsstoffe, wären nutzlos, wären in ihrem Werte gleich 0, wenn sich die Arbeit nicht an ihnen betätigen würde. Umgekehrt aber: die Arbeit könnte kein Resultat hervorbringen, wenn sie nicht mit Hilfe der Naturkräfte die Stoffe umformen und zu Gebrauchswerten gestalten könnte. (Von den Ausnahmen einer auch sonst ohne sonstige Produktionsmittel vollziehbaren Arbeit — z. B. Packträger — sehen wir ab. Diese Art Arbeit ist für die kapitalistische Produktion völlig unerheblich). Es wäre also der Wert jedes einzelnen Produktionsfaktors gleich dem Wert des Endprodukts und zusammengenommen wäre daher ihr Wert größer als der des Endprodukts. Das ist aber nach der Voraussetzung, daß nämlich der Wert des Endprodukts die Werte aller Produktionsfaktoren in sich enthält, unmöglich, und daher müssen wir diesen Gedankengang fallen lassen. Doch sei vermerkt, daß er immerhin seine theoretische Richtigkeit hat und unter konkreten Umständen — wenn nämlich alle Produktionsfaktoren schon zur Ver-

fügung stehen, und das Endprodukt von dem Hinzutreten eines Produktionsfaktors abhängt — auch praktisch wirksam wird.

Wir wollen vielmehr davon ausgehen, daß die einzelnen Produktionsfaktoren, wie auch die Endprodukte beliebig *teilbar* sind. Dann wird sich auch jederzeit für jeden Produzenten in der entwickelten Verkehrswirtschaft die Frage ergeben, wie viele Einheiten eines jeden Produktionsfaktors er anwenden soll. Wenn er eine konkrete Produktion führt, so wird er z. B. die Frage, ob er noch weitere Arbeiter einstellen soll oder nicht, davon abhängig machen, welchen Zuwachs an Produkt die Einstellung weiterer Arbeiter bedeutet, welcher Erlös aus diesem Zuwachs fließt[1]) und welchen Lohn zu bezahlen er genötigt ist. Von der anderen Seite her ausgedrückt: wenn bei der gegebenen Lohnhöhe die Verminderung der Arbeiterschaft eine Verminderung des Erlöses bringt, die *geringer* ist, als die ersparte Lohnsumme, so wird er die Arbeiterzahl herabsetzen. Also: bei freier Beschaffbarkeit der Produktionsmittel und bei streng wirtschaftlichem Handeln wird ein Ruhezustand, ein Gleichgewicht erst eintreten, bis sich die Austauschwerte für die Einheiten der einzelnen Produktionsmittel so festsetzen, daß weder eine Verminderung noch eine Vermehrung in der angewendeten Menge des einzelnen Produktionsmittels einen Vorteil bietet. Wir sagen nun — ein Ausdruck, welchen Böhm-Bawerk in der Theorie eingebürgert hat —, daß der Preis jedes Produktionsmittels seinem „produktiven Beitrag" entspricht, das ist eben der Preis desjenigen Produktionsquantums, das noch von der Verwendung des Grenzelements abhängig ist. Da wir freie Konkurrenz und freie Dispositionsfähigkeit der Produzenten annehmen, so wird sich jede Einheit eines Produktionsfaktors so austauschen müssen, wie es ihrem produktiven Beitrag entspricht. Sonst würde eine Aenderung im Aufbau der Produktion angestrebt werden, bis die Uebereinstimmung zwischen Preis und produktivem Beitrag hergestellt wäre.

1) Dabei wird er berücksichtigen müssen, ob nicht bei Steigerung der Produktionsmenge sich der Preis der Produkteinheit senkt und dadurch trotz physischen Mehrertrags der Gewinn, der Ueberschuß, keine Erhöhung erfährt.

Die Zurechnungstheorie ist nach dieser Auffassung nicht ein ganz selbständiger neuer Gedankengang, sondern nur die Anwendung des preistheoretischen Grundgedankens auf die Preisbildung der Produktionsmittel, dessen Durchsetzung überdies durch die Auswirkung des Substitutionsprinzips erfolgt. (Soweit es sich um unersetzbare und unvermehrbare Produktionsmittel handelt, greift der Grundgedanke des Monopolpreises durch. S. unten S. 183.)

Dieser Lösungsversuch der Zurechnungslehre wirft aber das Problem des Zinses als ganz besonders dringliches auf. Denn die Existenz des Zinses besagt ja schon, daß eben die Preissumme, welche die Produktionselemente realisieren, *geringer* ist, und zwar *dauernd geringer* ist als der Preis der Endprodukte. Wieso kommt es, daß einzelne Produktionselemente (bei welchen es der Fall ist, wissen wir noch nicht) im Preise *weniger* als ihren produktiven Beitrag realisieren? Oder verkauft sich das Endprodukt zu einem Preise, welcher höher ist, als er sich aus dem Wertbildungsprozeß ergeben sollte? über seinem Wert? Auch das ist als allgemeine Regel unmöglich. Wir müssen also jetzt an das Zinsproblem herangehen.

8. DAS ZINSPROBLEM.

Vorbemerkung. Die folgenden Ausführungen über Ursache und Natur des Zinses gehen etwas über den Rahmen dieser Darstellung hinaus und gelangen nur mit schwerwiegenden Bedenken hier zum Abdruck.

Das Entwicklungsstadium, in welchem sich unsere Wissenschaft und vor allem der Ausbau der subjektiven Wert- und Preislehre befindet, schließt es aus, heute schon von einer communis opinio über diese Probleme zu sprechen. Denn auf keinem Gebiete gehen die Meinungen so auseinander als auf dem der Zinstheorie. Weder die eindringende Kritik Böhm-Bawerks an den früheren Zinstheorien, noch seine persönliche Leistung, noch die Versuche der jüngsten Zeit (von denen ich nur die Schumpeters und Cassels nennen möchte) haben darin einen Wandel gebracht. Die Kontroverse ist daher noch in vollem Gange und bei ihrem Umfange wäre auch eine bloß referierende Darstellung des heutigen Standes in knapper Fassung gar nicht möglich. Werden doch auf dem Boden der Grenznutzenlehre ganz entgegengesetzte zinstheoretische Gedanken vertreten: der Residualgedanke, der Gedanke der Produktivität, das Zeitmoment, die Begründung auf den dynamischen Wirtschaftstypus, alle diese

und noch so manche andere Thesen liegen den einzelnen Theorien zugrunde, so daß eine einführende Darstellung zunächst einen dieser verschiedenen Ausgangspunkte wählen müßte, welche alle heiß umstritten sind. Auch die Forderung Böhm-Bawerks, daß die Zinstheorie ihren Weg über die Wert- und Preislehre nehmen muß, hat zur Vereinheitlichung der Meinungen nicht geführt, weil auch diese Forderung innerhalb der Grenznutzenlehre mehreren Konstruktionen Raum läßt. Es bleibt also nur die Möglichkeit, entweder einen Standpunkt als den zweckmäßigsten zu wählen oder alle nebeneinander möglichst objektiv darzustellen.

Im Gegensatz dazu wird hier versucht, erstens die Problemstellung vom Boden der subjektiven Wertlehre, wie sie insbesondere Böhm-Bawerk so scharf herausgearbeitet hat, zu vermitteln und zweitens einen Lösungsversuch darzubieten, welcher den berechtigten Kern der dynamischen Zinstheorie in sich aufnimmt und darüber hinaus den Zins selbst aus den typischen Marktsituationen der kapitalistischen Wirtschaft hervorgehen läßt. Das ist im Einklang mit unserer allgemeinsten Fragestellung, wonach jeder Wirtschaftsstruktur ein besonderes Bild des gesamtwirtschaftlichen Zusammenhanges eignet. Zugleich ist dabei der Versuch gemacht, die beiden unsere Theorie beherrschenden Wertlehren, die objektive und subjektive, auch in ihren Resultaten einander so weit näher zu bringen, als es ohne Schädigung des ihnen eigentümlichen Gehalts möglich ist. Dabei bin ich mir dessen bewußt, welche Mängel dieser kurzen Darstellung anhaften: sie kann nicht eine ausgearbeitete Zinstheorie bieten, sondern gibt eher ein heuristisches Prinzip, nach welchem eine solche ausgebaut werden könnte. Sie zeigt die Ansätze von Gedankengängen, welche noch weiter verfolgt werden müßten. Gerade weil aber das hier vertretene Prinzip wie kaum ein anderes geeignet ist, zu zeigen, daß die ökonomische Theorie noch im Flusse ist, daß wir von einer Communis opinio noch weit entfernt sind, glaubte ich in dieser — wie mir wohl bewußt ist — etwas problematischen Weise vorgehen zu sollen. Es sollte nicht Klärung vorgetäuscht werden, wo noch Widersprüche vorhanden sind. Es sollte nicht der Anschein erweckt werden, als ob das Gebäude unserer Wissenschaft schon abgeschlossen wäre, während noch immer um den Grundriß gestritten wird. Aus allen diesen Gründen muß ich mir auch eine weitere Durchführung des Gedankens und seine Sicherung gegen naheliegende hier nicht weiter diskutierte Einwände vorbehalten.

a) Die Problemstellung.

Woher stammt der Zins? Nach den bisherigen Gedankengängen müßte sich das Austauschverhältnis aller Produktionsmittel, d. h. ihr Preis nach ihrem produktiven Beitrag bestimmen und daraus müßte sich — nach Abzug der etwa

im Preis steckenden Differentialrente — eine glatte Aufteilung auf die Produktionselemente ergeben. Nach dem Grenznutzenprinzip könnte ein Ueberschuß für die Mitwirkung des Kapitals nicht übrig bleiben. Das Endprodukt müßte imstande sein, gerade die Arbeit und die während der Produktion vernutzten Kapitalteile zu bezahlen. Nicht weniger, aber auch nicht mehr. Woher käme dann noch ein besonderer Einkommenstrom, ein besonderer Wertteil für die Besitzer der Produktionsmittel? Da jede Produktionsmittelgruppe, jede Kombination von Produktionsfaktoren (also Kapital, Arbeit und Boden) wirtschaftlich nur als potentielle Endprodukte gelten, ihren Wert nur vom Wert des Endproduktes herleiten, wieso bleibt dem Besitzer des Kapitals, über das Wertäquivalent hinaus, noch ein Plus in der Hand? Wieso kann er aus der Produktion heraus mehr erhalten, als die Preise, welche er als Entgelt für die Erwerbung der Produktionsmittel leisten mußte? Das Zinsproblem ist also der subjektiven Wertlehre ebenso gestellt, wie der objektiven Wertlehre, ja es ist ihr besonders dringlich gestellt.

b) Ablehnung des Produktivitätsgedankens.

Der nächstliegende Erklärungsversuch ist der Hinweis auf die „Produktivität des Kapitals". Die Produktivitätstheorien des Kapitalzinses können jedoch nicht befriedigen. Produktivität des Kapitals — das hat insbesondere Böhm-Bawerk nachgewiesen, — kann nichts anderes bedeuten, als p h y s i s c h e Produktivität. D. h. dann: daß mit der Anwendung des Kapitals eine überproportionale Produktmenge erzielt werden kann. Wenn wir nämlich das Kapital auffassen als eine vorgeleistete, Gestalt gewordene Arbeit, die einem späteren Produktionsprozeß dient, so können wir untersuchen, ob die auf die Produktion direkt losgehende Arbeit, oder die Arbeit, welche zuerst ein Kapitalgut, ein Zwischenprodukt schafft, und m i t d i e s e m produziert, einen größeren Effekt hat. Ein Zwischenprodukt wird bei rationellem Handeln nur angewendet werden, wenn das zweckmäßig ist. Und zweckmäßig wird die Verwendung eines Produktionsmittels, das „Einschlagen eines Produktionsumweges", nur sein, wenn

die Arbeit, in dieser Weise aufgewendet, einen größeren Effekt hat. Dann wird zweierlei geschehen:

1. Alle Produktion wird nach Möglichkeit mit Einschaltung dieses Zwischenprodukts betrieben werden, es wird infolgedessen der Wert und der Preis des Endprodukts, weil nun auch weniger wichtige Bedürfnisse damit befriedigt werden können, sinken, und es wird die Gesamtwert- und -preissumme, die das vermehrte Endprodukt darstellt, geringer sein, als wenn eine solche Senkung des Grenznutzens nicht einträte.

2. Aber selbst wenn die Produktionssteigerung sich zum Teil in eine Steigerung der Preissumme umsetzte, so würde diese gesteigerte Preissumme auf die Produktionsmittelkombination zurückstrahlen und deren Wert bis zur Höhe des Endprodukts steigern müssen.

Ueberdies würde das Prinzip des Substitutionswerts allein schon den Ueberschuß eliminieren müssen. Auch in der physischen Produktivität liegt also keine Erklärung dafür, daß der Besitzer des Kapitals imstande ist, ständig einen Ueberschuß zu realisieren.

Die Produktivitätstheorien des Kapitals haben durch die kritische Leistung Böhm-Bawerks in erster Linie an Anhang verloren. Doch hat sich die Zahl der Zinstheorien nicht vermindert, sondern eher vermehrt, und auch innerhalb der subjektiven Wertlehre hat keine Zinstheorie bisher in der Literatur allgemein Anklang gefunden; in der Tat ist ja das Problem aus den eben erwähnten Gründen für die subjektive Wertlehre besonders schwierig[1]).

Angesichts dieses unfertigen Zustandes der Theorie wird versucht, im folgenden einen Weg zu finden, welcher, auf der werttheoretischen Grundlage der Grenznutzenlehre aufbauend, nach der Forderung Böhm-Bawerks über die Brücke der Preistheorie führen und gewichtigen Einwänden den Boden entziehen soll, welche den bisherigen Theorien gemacht wurden.

1) Es genügt hier, auf die ausführliche Kritik Böhm-Bawerks hinzuweisen, der gezeigt hat, daß die in der Literatur vertretenen Anschauungen über die Ursachen des Zinses einer eindringlichen Betrachtung nicht standhalten. Weder die „Abstinenz" (Lohn für den Genußaufschub), noch die Produktivitäts-, noch die Nutzungstheorie sind befriedigende Erklärungsgründe für den Zins. Soweit die Zinstheorie der Arbeitswertlehre den Zins als Abzug am Arbeitslohn auffaßt (Ausbeutungstheorie), begegnet sie zwar i n n e r h a l b der Arbeitswertlehre selbst keinen entscheidenden Einwänden, wohl aber ist sie unbefriedigend, wenn die Arbeitswertlehre selbst abgelehnt wird. — Auch die geistvolle Theorie Böhm-Bawerks, den Zins als ein Agio auf die Gegenwartsgüter aufzufassen, ist — bei aller Würdigung seiner Leistung doch auf sehr viel Widerstand gestoßen. Es würde den Rahmen dieser Darstellung sprengen, wenn ich versuchen wollte, mich ausführlicher mit ihr auseinanderzusetzen. Von der Zinstheorie Schumpeters wird noch die Rede sein.

c) Der Zins: Symptom eines Widerspruchs in der entwickelten Verkehrswirtschaft.

Wenn wir der Frage des Zinses näherkommen wollen, müssen wir überlegen, für welchen T a t b e s t a n d wir sie beantworten sollen. Wir müssen die Grenznutzenlehre, um zu prüfen, ob sie die moderne Verkehrswirtschaft wirklich verstehen lehren kann, auf die entwickelte Verkehrswirtschaft, also die k a p i t a l i s t i s c h e Produktion anwenden. Das ist von seiten der meisten Theoretiker, die auf dem Boden der Grenznutzenlehre stehen, nicht geschehen. Wir wollen die k a p i t a l i s t i s c h e Produktion in dem oben entwickelten Sinn zugrunde legen, also eine Produktionsform, in welcher die Produktionsmittel in wenigen Händen konzentriert sind, während die überwiegende Masse der Erwerbstätigen keine Verfügung über die Produktionsmittel hat, an denen sie arbeitet. Dabei ist es unerheblich, daß es noch viele Klein- oder Alleinbetriebe gibt. Wesentlich ist, daß die Hauptmasse der Produktion des Landes, und zwar sowohl der gewerblichen als der landwirtschaftlichen aus Betrieben stammt, deren Produktionsmittel von dem Besitzer allein nicht in Bewegung gesetzt werden können, daß also die Hauptmasse der Produktion in U n t e r n e h m u n g e n erfolgt, in welchen Produktionsmittel und dazu gehörige Arbeitskräfte zusammengefaßt werden. Es sei angemerkt, daß auch Schumpeter diesen Tatbestand seiner Zinserklärung zugrundelegt; seine Zinserklärung erfolgt zum erstenmal in der Theorie bewußt, seit Marx, im und aus dem Gesamtzusammenhang der kapitalistischen Verkehrswirtschaft. Hingegen faßt die überwiegende Zahl der Grenz-

nutzentheoretiker das Problem viel abstrakter; sie nimmt an, daß immer bei Verwendung von Kapital im Sinne von Werkzeug, Produktionsmittel, ein besondres Einkommen, der Zins erzielt wird. Selbst Robinson müßte danach einen Teil des Ertrags auf Zins verrechnen. Nach diesen Auffassungen ist der Zins eine ewige Kategorie, und man braucht zu seiner Erklärung nicht die Annahme einer entwickelten kapitalistischen Verkehrswirtschaft. Aus dem folgenden Gedankengang wird implizite hervorgehen, daß der Zins als spezifischer Ertrag einer Produktion mit Produktionsmitteln auch innerhalb der entwickelten Verkehrswirtschaft an bestimmte Voraussetzungen geknüpft ist. Es wird daraus hervorgehen, daß Produktion auch ohne Zins möglich ist, und endlich, daß Zins nicht immer aus den Ursachen zu erklären ist, welche innerhalb der entwickelten Verkehrswirtschaft angenommen werden müssen. Dieser Standpunkt wird bisher meist nur vom Boden der Arbeitswertlehre aus vertreten. Aber es ist schon darauf hingewiesen worden (zuletzt von HELLER[1]), aber bereits auch von SCHUMPETER[2])), daß auch bei BÖHM-BAWERK die soziale Form, in welcher der Wirtschaftsprozeß gegeben ist, für die Preisbildung der Produktionsfaktoren und damit den Verteilungsvorgang von großer Bedeutung ist. Diese Bedeutung muß steigen, wenn man die freie Konkurrenz im strengen Sinne des Wortes versteht.

Grundsätzlich wird durch Beschränkung auf den Tatbestand der entwickelten kapitalistischen Verkehrswirtschaft zunächst an dem entscheidenden Zusammenhang der ökonomischen Daten, an dem Wertprinzip nichts geändert. Auch in der entwickelten kapitalistischen Verkehrswirtschaft wird das einzelne Produkt sich zu einem Preise verkaufen, der durch das Grenznutzenprinzip bestimmt wird; auch jetzt wird die leistungsfähige Nachfrage die Grundlage für den Absatz der Produkte und daher die Grundlage für die Produktion bilden. Es wird auf die Dauer nicht produziert werden können, was keiner Nachfrage begegnet, und zwar

1) In seinen „Grundproblemen der theoretischen Volkswirtschaftslehre", S. 61.

2) Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte im „Grundriß der Sozök." Bd. I, insbes. S. 123.

kaufkräftiger Nachfrage, welche in Geld, und das heißt wieder: Fähigkeit, Produkte einzutauschen, so stark sein muß, daß mindestens eine ständige Wiederholung der Produktion stattfinden kann. Hierbei wird allerdings die Höhe der kaufkräftigen Nachfrage, wie wir bereits wissen, nicht nur von den Bedürfnisregungen der Menschen, sondern auch stark von dem Umfang und der Richtung der Produktion beeinflußt sein. Das gilt für jede arbeitsteilige Produktion und für die kapitalistische insbesondere. Denn jede Erzeugung von Produkten schließt nicht nur den Wunsch des Absatzes, sondern zugleich das Begehren nach anderen Produkten in sich, weil ja nicht für den Absatz schlechthin, sondern wirtschaftlich für einen Tauschakt produziert wird, wie das ja schon oben mehrfach entwickelt wurde. Die Produktion der kapitalistischen Verkehrswirtschaft kann auf die Dauer nur fortgesetzt werden, wenn sie sämtliche Produkte in die Hände sämtlicher Produzenten (diese als Gesamtheit betrachtet) hinüberführt. Das geschieht auf dem Wege des Austausches, der wieder nur möglich ist, wenn die Produzenten Nachfrage entfalten. Ob sie wirksame Nachfrage entfalten können, hängt davon ab, welche Bedürfnisse sie hegen und ob sie als kaufkräftige Nachfrage auftreten. Letzteres ist nur möglich, wenn sie selbst schon ihre Produkte abgesetzt haben, also ihrerseits bereits wirksamer Nachfrage begegneten. Produktion und Konsum ist also notwendigerweise verschlungen und gegenseitig bedingt. Die Einkommen werden durch die Produktion gesetzt und die Einkommen setzen wieder die Produktion. An diesem unlösbaren Zusammenhang, welchem wir schon bei der Darstellung der Arbeitswertlehre begegneten, wird durch die Einführung des Grenznutzenprinzips nichts geändert. Es wird durch die Einführung dieses Prinzips lediglich stärker hervorgehoben, daß der Austausch der Produkte nicht „ganz von selbst" gegeben ist. Er ist vielmehr davon abhängig, daß die Produkte wirksame Nachfrage finden, welche konkrete Bedürfnisse zur Voraussetzung hat. Die Verankerung des ganzen Mechanismus von Produktion und Konsum in den menschlichen Bedürfnissen und deren Gestaltung, die Abhängigkeit des Produktions- und Tauschmechanismus von der Frage, ob die Produkte auf konkrete Bedürfnisse auf-

treffen werden, hinter denen genügend viel Kaufkraft steht — dieser ganze Zusammenhang wird aus der Grenznutzenlehre klar, während die Arbeitswertlehre mit der Produktion den Konsum im Wesen schon gesetzt sieht, d. h. als „selbstverständlich" annimmt, daß nur Dinge produziert werden, welche Absatz finden, d. h. gebraucht werden. In dieser notwendigen Verschlingung und gegenseitigen Bedingung von Produktion und Konsum steckt die ganze Konjunkturtheorie, welche aber in dieser Darstellung, die nur Grundzüge bieten soll, nicht erörtert werden kann.

Wir kehren zur Tatsache zurück, daß die Produktion in *kapitalistischen* Unternehmungen erfolgt. Wieso kommt es und ist es auf Grund des Wertgesetzes möglich, daß im Preis der Endprodukte nicht nur die „Kosten" erscheinen, sondern daß darüber hinaus in der Regel noch ein Ueberschuß erzielt wird? Da doch nach dem oben entwickelten Grundgesetz der Zurechnung ein solcher Ueberschuß gar nicht entstehen könnte? Wie kommt es, daß er doch immer entsteht? Werden die Endprodukte *über ihrem Wert* verkauft oder werden die Produktionselemente vom Unternehmer unter ihrem Wert erworben? Was würde das innerhalb des Gedankengangs der Grenznutzenlehre heißen, und wie wäre es möglich? Wie können wir diesen ökonomischen Tatbestand deuten? Scheitert nicht daran die ganze Grenznutzenlehre?

d) Der Zins und die Preisbildung der Produktionsfaktoren.

Wenn wir nochmals auf den Grundgedanken der Grenznutzenlehre zurückgehen, so wohnt ihm das Prinzip inne, daß *keine wirtschaftliche Handlung ohne Vorteil erfolgen kann*. Würde durch eine wirtschaftliche Handlung kein Vorteil erzielt werden, so müßte sie unterbleiben. Die subjektive Wertlehre kennt nicht den *Aequivalententausch*, den die objektive Wertlehre annehmen muß. Sondern ein Tausch kann nur zustandekommen, wenn für *jeden der Tauschenden* die Produkte im Wert ungleich sind, derart, daß der Wert des eingetauschten Produktes höher ist als derjenige des hingegebenen. Es wird daher *jeder Tauschakt*, jeder Kauf- und Verkaufsakt nur mit Vorteil erfolgen können,

aber es werden diese Vorteile je nach der Marktlage und den Wertschätzungen der Tauschenden verschieden hoch sein können (siehe oben S. 124). Schon beim einfachen Tausch erhält *jeder* der Tauschenden einen (für ihn) höheren Wert, als er hingibt. Und da es einen andern als subjektiven Wert nach dieser Auffassung nicht gibt, so werden nie „gleiche Werte" getauscht.

Wenn wir nun die Produktion in *Unternehmungen* haben, wobei Unternehmung bedeutet, daß im Rahmen einer Verkehrswirtschaft mit einem größeren Bestande an Produktionsmitteln und mit fremden Arbeitskräften Produkte hergestellt werden, so wird auch diese Unternehmung (die wirtschaftlich in Tauschakten besteht) auf die Dauer nur betrieben werden, wenn es für den Unternehmer vorteilhaft ist. Ein Vorteil aber wird für ihn nur gegeben sein, wenn er die Produkte, die in der Unternehmung hergestellt werden, derart abzusetzen vermag, daß für ihn über die Vergütung seiner Leistung, seine Kosten für die Produktionsmittel und die Entlohnung seiner Arbeiter hinaus ein Ueberschuß realisiert wird. Erhielte er lediglich die Vergütung für seine Arbeit, so würde er keine Veranlassung haben, die Unternehmung einzuleiten. *Wenn* es also eine kapitalistische Unternehmung überhaupt geben soll oder gibt, so ist es auf die Dauer nur möglich mit Ueberschuß. *Gerade das Wertgesetz* erfordert also, daß ein Ueberschuß erzielt wird, denn sonst bestünde keine Veranlassung zum Betriebe der Unternehmung. Andererseits bietet die Bestimmung der Preise aller Produktionsmittel vom Endprodukt her eine Schwierigkeit dafür, daß ein solcher Ueberschuß *auf die Dauer* entstehen kann. Hier liegt ein innerer Widerspruch vor, der befriedigend aufgelöst werden muß, wenn das Grundgesetz des Grenznutzens als brauchbar anerkannt werden soll.

Wir wissen also zunächst, daß ein Wertüberschuß in der kapitalistischen Unternehmung erzielt werden muß, damit sie überhaupt als solche existieren kann, und wir wissen zugleich, daß ein solcher Wertüberschuß aus dem Grundprinzip des Grenznutzens und der Wertbestimmung der Produktionsmittel, der Güter entfernterer Ordnungen, zunächst *nicht* erklärt werden kann. Wir wissen, daß

der Ueberschuß einerseits notwendig, andererseits unmöglich ist, und daß er empirisch besteht. Die Theorie hat daher die Aufgabe, seine Existenz zu erklären.

Die zweite Tatsache in einer Produktion auf Grundlage kapitalistischer Unternehmungen, welche wir nun betrachten müssen, ist der *Arbeitsmarkt*. Der Arbeitsmarkt ist dadurch gekennzeichnet — von all seinen übrigen Besonderheiten sei hier abgesehen —, daß die Verkäufer von Arbeitsleistungen sich mindestens auf die Dauer betrachtet in einer Zwangslage befinden, weil sie sich nur durch Verkauf ihrer Arbeitskraft die notwendigen Substistenzmittel beschaffen können. Diese Lage ist nur in der kapitalistischen Wirtschaft (in dem oben gebrauchten Sinne, also bei konzentriertem Besitz der Produktionsmittel) gegeben. Denn in dieser ist keine organische Verknüpfung der Volksgesamtheit mit dem Produktionsmittelbestande gesichert, wie etwa in der Feudalzeit, in welcher immerhin die überwiegende Masse des Volkes — von den ganz wurzellosen Elementen abgesehen — einen gewissen Rückhalt in der Agrarwirtschaft hatte. Erst die kapitalistische Produktionsweise hat als „normale“ soziale, nicht bloß als deklassierte und herabgesunkene Existenz den Proletarier geschaffen, der wirtschaftlich gleichsam „in der Luft steht“ und nur bei ständigem Verkauf der Arbeitskraft über ein Einkommen zur Fristung des Lebens verfügt. Weil der Proletarier darauf angewiesen ist, die elementarsten Lebensbedürfnisse immer wieder durch erneute Arbeitsleistung zu erwerben, so ist bei ihm die Wertschätzung der Tauschmittel, des Geldes, das ihm die Deckung seiner Bedürfnisse ermöglicht, sehr hoch. Er wird unter Umständen und zeitweise sogar bereit sein, seine Arbeitskraft so billig zu verkaufen, daß er aus dem Erlös nicht einmal die notwendigen Subsistenzmittel zur Reproduktion der Arbeitskraft beschaffen kann. Das wird natürlich nur vorübergehend der Fall sein können, weil ja sonst das Angebot an Arbeitskräften zurückgehen müßte, aber diese Uebergangszeit kann ziemlich lange währen. Vom Gesichtspunkt der subjektiven Wertlehre aus ist es also möglich, und widerspricht nicht dem Wertgesetz, daß der Arbeiter bereit ist, seine Arbeitskraft unter ihrem „produktiven Betrag“ zu verkaufen. Das heißt soviel, daß der Arbeiter dann bereit oder genötigt ist, einen Lohn zu

akzeptieren, welcher geringer ist, als der Zuwachs an Ertrag, den der „letzte Arbeiter“ in jeder Unternehmung bedeutet. Da jedem einzelnen Arbeiter *derselbe* Ertrag zugerechnet werden muß, wie dem „letzten Arbeiter“, und da die Löhne für alle Arbeiter gleich sind, so gilt für alle Arbeiter, daß ihr Lohn unter diesen Umständen hinter dem „produktiven Beitrag“ zurückbleibt. Diese Marktsituation ist immer gegeben, wenn der Unternehmer anders als mit Gewinn nicht produziert[1]) und die Arbeiter doch genötigt sind, ihre Arbeitskraft zu verkaufen — sei es auch *unter dem* produktiven Beitrag; aus der hohen Schätzung des Arbeiters für das Tauschgut und der vergleichsweise geringeren des Unternehmers für das Tauschgut wird sich eine Differenz zwischen Lohn und produktivem Beitrag ergeben. Es ist also unter Geltung des Wertgesetzes durchaus möglich, daß die vom Unternehmer ausgelegten „Kosten“ geringer sind als der Erlös für die Produkte. In diesem Falle wird er einen Ueberschuß über die Kosten erzielen können, alles ohne Verletzung des Wertgesetzes.

Worin liegt also die Schwierigkeit? Offenbar darin, daß in der Wirtschaft eine Kraft vorhanden ist, welche dafür sorgt, daß die Differenz zwischen Kosten und Erlös durch Preisbewegungen ausgeglichen wird, daß die Tendenz zu einer Senkung der Kostengüterpreise unter ihren produktiven Beitrag verhindert wird. Diese Kraft ist die *Konkurrenz*. Wenn die Löhne z. B. so niedrig sind, daß sich zugunsten des Unternehmers eine Differenz ergibt, so ist eine Ausdehnung der Produktion vorteilhaft, was nur möglich ist bei Steigerung der Nachfrage nach Arbeitern und Kapitalgütern, also letzten Endes wieder nach Arbeitern. Für *alle* Unternehmer wird diese Ausdehnung vorteilhaft sein; das muß

1) Bei manchen Autoren spielt der Gedanke eine große Rolle, daß die Unternehmer deshalb nicht anders als mit Gewinn zu produzieren brauchen, weil das Kapital „knapp“ ist. Aber auch dann wäre, wie aus dem folgenden hervorgehen dürfte, nicht einzusehen, warum nicht die Konkurrenz der Unternehmer den Ueberschuß eliminiert. Der Hinweis auf den Kapitalmarkt ist unzureichend, doch deutet er gerade auf die hier erörterte Arbeitsmarktlage hin: ist sie doch nur die Reversseite des hier von der Angebotsseite des Arbeitsmarktes aus charakterisierten Tatbestandes.

die Löhne und die anderen Kostensätze sehr rasch in die Höhe treiben und die Differenz zwischen Kosten und Preis aufzehren. Das Bestreben, höheren Gewinn zu erzielen, würde also den Gewinn eliminieren. Derselbe Effekt würde durch eine verbesserte Ausrüstung der Unternehmungen mit Produktionsmitteln erzielt werden; diese hätte gleichfalls stärkere Nachfrage zur Voraussetzung, wodurch eine Angleichung der Kosten an die Produktpreise erfolgen würde. Die Konkurrenz der Produzenten um den Ueberschuß ist, sofern sie den Weg der Produktionsausdehnung geht, die Kraft, welche den Ueberschuß hinwegschwemmt.

Diese Kraft der Konkurrenz wirkt nun nicht immer in gleicher Stärke, und sie hat in sich eine Bremse. Schon Ad. Smith kennt die „stillschweigende Verabredung", welche die Unternehmer untereinander haben; danach erhöhen sie die Löhne nur, wenn sie dazu gezwungen werden. Denn jede Erhöhung der Löhne schmälert zunächst ihre individuellen Gewinste, und kein Unternehmer würde auf die Dauer seinen Betrieb ohne Ueberschuß, ohne Gewinn führen, weil er ja nur dann einen ausreichenden Antrieb dazu hat, wenn er einen Gewinn erzielt. Die Konkurrenz kann daher den Gewinn nicht zur Gänze hinwegschwemmen. Andererseits schließt die Konkurrenz schon in sich, daß grundsätzlich doch die Gewinste vernichtet werden. Es wird sich also fragen, welche konkreten Umstände vorhanden sein müssen, damit der Gewinn nicht auf eine verschwindende Größe herabgedrückt wird, sondern in der Tat ein wesentliches Element des Produktionsprozesses ist und bleibt.

e) Das Zinsproblem im Gesamtzusammenhang der entwickelten Verkehrswirtschaft.

Wenn wir ganz in den allgemeinen Gedankengängen verbleiben, drehen wir uns im Kreise und können zu keinem Resultat gelangen. Wir müssen daher den Gesamtzusammenhang der ökonomischen, der kapitalistischen Produktion betrachten, um zu erklären, unter welchen Bedingungen und in welchem Umfang innerhalb der Produktion Gewinn erzielt werden kann. So erweist das Grundgesetz des Wertes und der Preisbildung nur, daß Zins möglich ist, nicht aber, daß er notwendig ist. Erst eine eindringlichere Analyse kann

zeigen, unter welchen Umständen er immer entsteht und sich erhalten kann. Wenn wir diese Analyse nicht vornehmen, können wir auf Grund der bisherigen Erörterung lediglich sagen, daß der Arbeiter beim Besitzer der Produktionsmittel arbeiten muß und daß dieser kein Interesse daran hat, arbeiten zu lassen, wenn die Produktion ohne Ueberschuß abschließt. Wir könnten ferner sagen, daß alle in der Wirtschaft nur mit „Vorteil" produzieren werden. Dieser „Vorteil" ist auf seiten des Arbeiters schon gegeben, wenn er überhaupt arbeiten kann. Dann ist er eben in der Lage, Subsistenzmittel zu erwerben; hingegen ist für den Unternehmer der Vorteil erst gegeben, wenn er mit einem Ueberschuß abschließt. Nach der Natur der subjektiven Wertschätzungen ist also die Möglichkeit des Zinses gegeben; die Existenz desselben und der dauernde Bezug aber hängt von den Bedingungen ab, unter welchen die Konkurrenz wirkt, welche ihrerseits auf eine Hinwegschwemmung des Zinses abzielt. Die Frage ist also zu stellen: warum oder wann konkurriert der Unternehmer nicht solange um den Arbeiter, bis er „gewinnlos" produziert? Warum heben sich nicht der Lohn und die Produktionsmittelpreise derart, daß der Verkaufspreis des Produktes lediglich die Kosten realisiert? Warum sind nicht alle Produktionen auf die Dauer gewinnlos oder: wann, d. h. unter welchen Bedingungen sind nicht alle Produktionen auf die Dauer gewinnlos?

Wenn wir das Problem derart gestellt haben, ergeben sich die zwei Unterfragen:

1. der Zins als Vorsprung,
2. der Zins als dauerndes Einkommen aus Kapital.

1. Der Zins als Vorsprung. Den Ausgangspunkt der Erörterung mag ein Moment bilden, dessen Bedeutung besonders von Schumpeter in seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung betont wurde: wenn in einer Produktion eine „neue Kombination", und zwar als eine arbeitsparende oder allgemeiner ausgedrückt, eine kostensparende Methode zur Verwendung gelangt; wenn wir ferner annehmen, daß nicht alle Produzenten über diese Methode

verfügen, so wird derjenige Unternehmer, welcher die neue Kombination zuerst einführt, seine Produkte fast zu denselben Preisen wie bisher verkaufen können (wenn nämlich das Gesamtangebot an dieser Ware durch die neue Produktion nicht wesentlich gesteigert wurde) und daher einen erheblichen Ueberschuß über seine Kosten hinaus erzielen. Solche Kostenersparnisse gegenüber den bisherigen Produktionskosten bedeuten alle großen technischen Umwälzungen, wie z. B. die Ersetzung der Wasserkraft durch den Dampfbetrieb. Aber diese großen sichtbaren Veränderungen sind nicht die einzigen, und auf die Gesamtwirtschaft hin betrachtet, nicht einmal immer die entscheidenden. Die Anwendung neuer Erfindungen bedeutet jeweils, daß sich im Produktionsprozeß eine neue Kombination durchsetzt. Aber solcher neuer Kombinationen gibt es sehr viele: schon die Vergrößerung der Unternehmung kann die Kosten sehr herabsetzen und der vergrößerten Unternehmung einen Vorsprung gegenüber den anderen geben. Damit erhält sie einen differentiellen Ueberschuß, der zum Teil durch Vergrößerung der Produktion wieder hinweggeschwemmt wird, zum Teil aber solange bestehen bleiben kann, als die übrigen Unternehmungen nicht imstande sind, sich ebenso zu vergrößern. Veränderungsmöglichkeiten gibt es in jedem Betriebe eine ganze Reihe: zweckmäßigere Anordnung der Arbeit, kleine aber wichtige Verbesserungen an den Maschinen, schärfere Kontrolle des Arbeitsprozesses, wirksamere Reklame usw. Abgesehen von den vielen Ursachen für einen Vorsprung, welche einer Initiative des Unternehmers ihren Ursprung verdanken, gibt es andere, welche gleichsam ohne Zutun des Unternehmers dem Betriebe anhaften, z. B. günstiger Standort, eine altgewohnte ständig geschulte Arbeiterschaft, Ausnützung alter Verbindungen, steigende Aufnahmefähigkeit eines von altersher versorgten Marktes, günstige Kreditquellen usw. Dieser Ueberschuß kann mitunter, wenn die anderen Unternehmungen nicht imstande sind, sich derselben Vorteile zu versichern, sehr lange, ja immer erzielt werden und er kann — wenn er einmal eingeholt wird — durch Einschaltung neuer Kombinationen immer wieder entstehen. So haben wir in allen Erwerbszweigen einen mannigfaltigen, nie ganz ausgeglichenen Stufenbau der „Kosten" bei ein-

heitlichem Preis der Produkte. In jeder Unternehmung sind die Kräfte, welche neue Kombinationen anstreben, ständig in Tätigkeit, es ist ein ständiges Bemühen zur Herabsetzung der Kosten und damit zur Erzielung der Differentialgewinne gegeben. Dieses ständige Bemühen wird, weil allseits erfolgend, soweit dies möglich ist immer wieder durch die Konkurrenz vernichtet, aber meist ist schon wieder die Vorbedingung für einen neuen Differentialgewinn geschaffen, wenn die Differenz herauskonkurriert wird. Das ökonomische Prinzip, wonach jeder lieber mit einem größeren als einem geringeren Vorteil tauscht, und der Zwang der Konkurrenz treibt jedes Unternehmen zu immer zweckmäßigeren neuen Kombinationen und damit zur Erzielung von Differentialgewinnen. Das Moment des V o r s p r u n g s vermag also mehr zu erklären, als es zunächst den Anschein hat, mehr auch, als SCHUMPETER selbst daraus erklärt. Insbesondere zeigt sich, daß große Gewinne in der Volkswirtschaft immer wieder erzielt werden können, ohne daß es einer besonders auffallenden bahnbrechenden Leistung bedarf. Die Betonung der Rolle des wirtschaftlichen Führers, seiner heroischen Leistung bei SCHUMPETER sieht nur einen Teil des Tatbestandes. Und wenngleich wir das Moment des Vorsprungs stark betonen, werden wir uns darauf allein nicht stützen können.

Dieses ständige Wachstum der Betriebe, die ständige Verbesserung der Produktion im Sinne gesteigerter Rationalität hat zur Folge, daß Betriebe, welche sich nicht verändern, aufhören Gewinn zu erzielen, ja sogar mit Verlust arbeiten und dann absterben. Hier zeigt sich, daß aufgewendete Kosten den Preis nicht bestimmen, wenn sie nämlich unwirtschaftlich, d. h. im Mißverhältnis zu den allgemein üblichen Produktionsbedingungen aufgewendet wurden. Wenn sich z. B. heute jemand darauf versteifen würde, einen Handspinnereibetrieb einzurichten, so könnte er nicht darauf rechnen, die aufgewendeten Löhne, Rohstoffe, Kohle, Miete für gewerbliche Lokalitäten usw. im Preise wiedererstattet zu erhalten. Er würde nur den Konkurrenzpreis erhalten, also denjenigen, welcher sich aus der Umsetzung der Wertschätzungen für die letzte Teilquantität Garn ergibt, die auf dem Markt Absatz sucht. Zu diesem Preis wird eine

Schicht von Betrieben, die Grenzbetriebe, wie wir sie nun nennen können, noch gerade eine Erstattung ihrer Kosten erzielen. Alle Betriebe, deren Kosten geringer sind, werden eine Differentialrente erzielen, alle anderen, deren Kosten höher sind, werden allmählich aus dem Markt herausgedrängt werden. Jeweils ist nun in der ganzen Volkswirtschaft das Bestreben vorhanden, solche Differentialgewinne zu erzielen oder zu vergrößern, sei es durch Verbesserung der Produktion, sei es durch Zuwendung von Kapital zu Produktionen mit hohen Differentialgewinnen. Derart könnte man, wie es SCHUMPETER mit starker Betonung des heroischen Elementes im wirtschaftlichen Führer getan hat, den ganzen Ueberschuß als Differentialgewinn auffassen. Aber diese Auffassung befriedigt doch nicht ganz, weil doch ein Ueberschuß normalerweise als dauernder Einkommenstrom auch in solchen Industrien und landwirtschaftlichen Betrieben erzielt wird, in denen von einem Vorsprung selbst bei weitgehendster Auslegung dieses Begriffs nicht gesprochen werden kann. Der normale Zustand in der Industrie ist es eben nicht, daß eine Schicht von „Grenzbetrieben" gar keinen Ueberschuß realisiert, sondern die Erzielung eines Ueberschusses in allen, auch in den „normalen" Betrieben ist das Problem, dessen Lösung wir versuchen müssen.

Nur noch eine Bemerkung sei dieser Ueberlegung hinzugefügt: Es ist klar zu sehen, wie diese Annahme eines Stufenbaues in der Industrie den Gedanken des Vorsprunges, also des Zinses als einer nur vorübergehend (bei freier Konkurrenz) oder dauernd (bei fortbestehenden Unterschieden in den Kosten) erzielten Differentialrente nahelegt. Damit würde aber der Ueberschuß aller Unternehmungen und der aus den Ueberschüssen bezahlte Zins nicht ein Bestandteil, sondern eine Folge der in den „Grenzbetrieben" erzielten Preise sein. Alle Preise würden sich dann, wie leicht ersichtlich, so auffassen lassen, als ob sie durch die Arbeitskosten bestimmt würden (da ja auch die Grundrente Differentialrente ist). Alle Preise würden zwar durch den Grenznutzen bestimmt, aber dieser würde den Kosten in den Grenzbetrieben korrespondieren, da alle Unternehmungen, in denen Verluste erzielt würden, eliminiert werden würden. Ueber den „Grenzbetrieben" würden sich in allen Pro-

duktionen die Betriebe mit Differentialrenten erheben. Eine ständige Bewegung würde dahin gehen, auf dem Wege der Einführung neuer Kombinationen und der Ausbreitung der noch nicht allgemein gewordenen „neuen Kombinationen" andere Betriebe zu „Grenzbetrieben" zu machen, dadurch die Preise zu senken, differentielle Ueberschüsse zum Verschwinden zu bringen, aber wieder neue zu schaffen. Bei freier Konkurrenz wäre der Ueberschuß und damit der Zins ständig im Verschwinden begriffen, und würde immer wieder neu entstehen.

Wenn wir sagen, daß sich bei dieser Auffassung der Preis nach den Kosten in den einzelnen Grenzbetrieben „bestimmen" würde, so darf dies im Rahmen der Grenznutzenlehre nicht mißverstanden werden. Nach der Grenznutzenlehre wäre die Bestimmung der Preise vielmehr so zu verstehen, daß die in der Volkswirtschaft gegebenen Mengen von Produktionsmitteln, Arbeitskräften und Boden sich jederzeit nach dem Gesichtspunkt des Grenznutzens in die einzelnen Produktionssphären verteilten. Die Unternehmer als Besitzer von Produktionsmitteln und Geldsummen zur Bezahlung der Arbeiter, welche aus früheren Produktionen herstammen, die Bodenbesitzer als Besitzer von Boden, die Arbeiter als Besitzer der Arbeitskraft würden sich jeweils solchen Produktionen zuwenden, in welchen sie im Austausch ein Maximum von Bedürfnisbefriedigung erzielen könnten. Sie würden bei der gewählten Verbindung der einzelnen Produktionsfaktoren nur bleiben, wenn sie nicht an einer andern Stelle des Produktionsprozesses durch die Produktion im Austausch eine reichlichere Bedürfnisbefriedigung (im Wege einer höheren Geldsumme) erhalten könnten. Da nun die besseren Bodenqualitäten, die Produktionen mit besserer Ausrüstung und zweckmäßigeren Methoden — letztere wenigstens zeitweise — dem Spiel dieser Konkurrenz nicht unterliegen, so können die beweglichen Kapital-, Arbeits- und Bodenmengen nur innerhalb jeder Produktion in denjenigen Gruppen von Unternehmungen konkurrieren, welche ausdehnungsfähig und vermehrbar sind. In diesen Unternehmungen würden — bei im übrigen gleichbleibenden Daten — sich die Preise der Produkte und folglich der Produktionsfaktoren fixieren, diese Unternehmungen wären

die „Grenzproduktionen“. Dem Mann der Praxis würde es so erscheinen, als ob die Kosten dieser Grenzproduktionen den Preis bestimmen würden. Tatsächlich bestimmen aber nicht die Kosten den Preis, sondern umgekehrt die Höhe der für jedes Produkt noch aufwendbaren Kosten ergibt sich erst nach Herstellung eines Gleichgewichts zwischen den verschiedenen produktiven Verwendungen der einzelnen Produktionsfaktoren, das sich auf Grund der auf dem Markte wirksam auftretenden Wertschätzungen ausbildet. Dieser Preis, d. h. das zwischen den Grenzproduktionen im Austausch hergestellte Gleichgewichtsverhältnis, wird für sämtliche Preise in den vorteilhafter arbeitenden Unternehmungen maßgebend sein, während die Unternehmungen, deren Kosten höher wären als diejenigen der Grenzbetriebe infolge fortgesetzter Verluste eliminiert werden würden. Wenn sich der Aufbau einzelner Unternehmungen ändert, z. B. verbessert, so würden andere Unternehmungen zu Grenzbetrieben werden und die Preise würden nach deren Kosten hin gravitieren — dies immer auf der Grundlage des Grenznutzenprinzips, nach Maßgabe des Aufbaues der subjektiven Wertschätzungen, welche bei Aenderungen der Produktmenge ein anderes Austauschverhältnis hervorbringen. Folgerichtig würde also diese Auffassung in der These münden: daß der Ueberschuß, der Gewinn solcher Unternehmungen auf die Dauer ganz wegfallen müßte, wenn in jedem Wirtschaftszweige nur eine Art der Produktion sich als zweckmäßig durchsetzen sollte und neue Kombinationen, sei es durch Einführung von Maschinen oder neue Methoden nicht möglich wären. Es ist schon oben gesagt worden, wie nahe diese Auffassung in ihren Resultaten einer modifizierten Arbeitswerttheorie, zumal bei gleichbleibenden Daten, käme. Wer die weiter unten vertretenen Gedanken ablehnt, wird schwer umhin können, die hier gezogenen Konsequenzen nicht anzuerkennen.

Wir müssen also noch 2. untersuchen, ob nicht auch bei Wegkonkurrierung aller Differentialgewinne ein Ueberschuß verbleibt. Wir müssen feststellen, unter welchen Bedingungen ein solcher Ueberschuß erzielt werden kann und die Gründe untersuchen, aus denen er erzielt wird, soweit sie mit dem Hinweis auf einen Vorsprung noch nicht erschöpft sind.

2. Der Zins als dauerndes Einkommen aus Kapital. Daß in der kapitalistischen Produktion, abgesehen von dem Moment des Vorsprungs, ein Ueberschuß über die Kosten realisiert werden kann, ist in der eigenartigen Marktsituation begründet, in welcher sich der Unternehmer befindet. Die Grundlage ist die Tatsache, daß die Produktionsmittel in der Gesellschaft ungleich verteilt sind. Im dynamischen Produktionsprozeß trachtet jeder Unternehmer nach neuen Kombinationen. Dadurch werden einzelne Unternehmungen vergrößert, andere verschwinden; derart setzt, als Folge des Strebens nach Gewinn, ein Konzentrationsprozeß ein, welcher die ungleiche Verteilung der Produktionsmittel nicht ausgleicht, sondern im Gegenteil immer wieder neu schafft und steigert. Diese ungleiche Verteilung der Produktionsmittel ist, wie schon oben festgestellt wurde, besonders wirksam auf dem Arbeitsmarkt. Wir müssen aber im einzelnen untersuchen, wie sich in der „kapitalistischen Produktion“ in unserem Sinn dieses Marktverhältnis auswirkt.

Um das Problem möglichst übersichtlich zu gestalten, stellen wir vor, daß es in der Gesellschaft nur die folgenden Schichten gibt:

1. Die Unternehmer-Kapitalisten, d. h. die Besitzer von Produktionsmitteln in Industrie und Landwirtschaft. Die Besitzer von Produktionsmitteln erzeugen nur, weil sie einen Vorteil in der Produktion anstreben. Sie wollen mit Ueberschuß produzieren. Sie suchen daher die Arbeit und die Produktionsmittel möglichst billig zu kaufen, wenngleich sie oft durch die Konkurrenz genötigt werden, mehr zu bieten, als sie möchten. Für unsere Betrachtung ist es nicht von entscheidender Bedeutung, ob die Organisatoren der Produktion, die Unternehmer, selbst im Besitz der Produktionsmittel sind, oder diese von andern Personen, bloßen Besitzern, leihen. Nur im zweiten Fall aber spaltet sich der Zins als klar abgegrenzte Geldsumme vom Ueberschuß des Unternehmens ab.

2. Die Arbeiter, welche die Arbeitskraft verkaufen müssen, aber genötigt sind, je nach der Marktlage, sich lediglich mit den Subsistenzmitteln zufrieden zu geben.

3. Die Grundbesitzer, welche nur Differentialrente beziehen und verbrauchen. Sie verfügen über Differentialrenten, welche durch die Konkurrenz nicht hinweggeschwemmt werden können, da Grund und Boden innerhalb eines Wirtschaftsgebietes nicht vermehrt werden kann.

4. Die Unproduktiven (Beamte, Rentner usw.), welche durch Steuern aus dem Einkommen der Schichten 1 und 3 erhalten werden. (Wir nehmen also an, daß die Arbeiter ihren Lohn zur Gänze, ohne Abzug, in Subsistenzmittel umsetzen).

Auf allen Märkten herrsche freie Konkurrenz, welche aber dadurch ihr besonderes Gepräge erhält, daß der Arbeiter nur beim Besitzer von Produktionsmitteln arbeiten kann, daß dieser wiederum kein Interesse daran hat, zu arbeiten, oder wenn er bloßer „Kapitalist" ist, arbeiten zu lassen, falls er ohne Ueberschuß arbeitet. Warum wirkt aber die Konkurrenz der Unternehmer untereinander nicht derart, daß der Ueberschuß eliminiert und der Unternehmer gezwungen wird, ohne Ueberschuß zu produzieren?

Wenn wir fragen, unter welchen Voraussetzungen Zins dauernd entsteht, und das Problem so stellen, daß er bei freier Konkurrenz und im übrigen gleichbleibenden Verhältnissen nach Erreichung eines Gleichgewichts eliminiert werden muß, wenn also die Preisbildung unter diesen Umständen für den Zins keinen Raum läßt, so müssen besondere Umstände gegeben sein, welche seine Eliminierung entweder dauernd oder immer wieder vorübergehend und daher auch auf die Dauer verhindern. Diese Umstände können sehr wohl „außerwirtschaftliche" sein, also solche, welche sich nicht aus dem innerökonomischen Wert- und Preisbildungsprozeß und dem wirtschaftlichen Kreislauf ergeben. Für die ökonomische Theorie bleibt das Problem aber nur dann lösbar, wenn diese Umstände in den ökonomischen, also in den Marktmechanismus hineinwirken und die Wirkung als Resultante ökonomischer Bewegungen erfaßbar ist. Wenn ein Einkommensstrom, z. B. der Zins, von einer Theorie so erklärt werden würde, daß er Jahr für Jahr durch Ausübung einer physischen Gewalt abgepreßt würde, so wäre das freilich keine ökonomische Erklärung. Bei diesem Sachverhalt wäre das Gesamte der Produktion und des Konsums von Bedarfsgütern auf dem Wege der ökonomischen Theorie allein nicht konstruierbar. Hingegen bleiben wir noch auf dem ökonomischen Felde, wenn wir „außerökonomische", d. h. ursprünglich nicht bloß aus dem Marktmechanismus hervorgehende Tatsachen als Daten in den Tatbestand einführen und die Auswirkung dieser Daten lediglich im Marktmechanismus, insbesondere im Automatismus des Wirtschaftsprozesses verfolgen. Es fragt sich dann für die Beweisführung lediglich: 1. ob wir genötigt sind, auf diese außerökonomischen Tatsachen zu rekurrieren, 2. ob diese außerökonomischen Tatsachen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit als existent angenommen werden können, 3. ob das Vorhandensein dieser Tatsachen, die dadurch gegebene Veränderung der Daten, wirklich zum Zins führt?

Die 1. Frage können wir jetzt schon, mit den oben gemachten Einschränkungen (Gedanke des Vorsprungs) bejahen. Die Bejahung der 2. und 3. Frage muß sich erst aus den folgenden Ausführungen ergeben.

Ganz kurz sei noch bemerkt, daß der Unternehmer im System von Schumpeter, der die statische Wirtschaft erst zu einer dynamischen macht und dadurch den Zins ermöglicht, gleichfalls zu den „außerökonomischen" Tatsachen in unserem Sinne gehört. Er würde nur aufhören, eine „außerökonomische" Tatsache, ein neues Datum, zu sein, wenn wir die Menschen von vornherein als dynamische, d. h. mit der Tendenz zur Bedürfnisbefriedigung und daher zur Steigerung ihres Geldertrages auffassen. In diesem Falle könnte das Wirtschaftssystem als statisch überhaupt nicht gedacht werden; doch kann diese Frage hier nicht weiter verfolgt werden.

Die außerökonomische Tatsache in diesem Sinne, welche wir jetzt in den Mittelpunkt rücken wollen, ist das Wachstum der Bevölkerung, und zwar der Arbeiterbevölkerung. Diese kann wachsen oder gleichbleiben. Den Fall der sinkenden Bevölkerung untersuchen wir hier nicht.

1. Steigende Bevölkerung.

a) Die Bevölkerung und damit auch die Zahl der Arbeitsuchenden steigt. Ist sie in der gegenwärtigen Produk-

tionsperiode z. B. 100, so in der nächsten 105, in der übernächsten 110, in der dritten 115 usw. Wachsende Menge der Arbeiter bedeutet aber, daß auch alle Produktionsmittel wachsen müssen; es bedeutet, daß neue Fabriken gebaut werden müssen, daß mehr Rohstoffe als bisher verarbeitet werden müssen. Es bedeutet also Ausdehnung des produktiven Apparates, da ja eine Erweiterung aller jener Unternehmungen, welche Subsistenzmittel für die Arbeiter herstellen, einschließlich Errichtung von Gebäuden für die Wohnungen erfolgen muß. Das ist aber natürlich nur möglich, wenn ein Teil der Produktion sich von vornherein darauf richtet, zusätzliche Produktionsmittel zu erzeugen. Wenn sich nun ein Teil der Produktion darauf richtet, zusätzliche Produktionsmittel zu erzeugen, so ist das schon gleichbedeutend mit der Erzeugung eines Ueberschusses [1]). Die neuen, die zusätzlich erzeugten Produktionsmittel sind eben nur die naturale Form des in der Volkswirtschaft erzeugten Produktteils, der den (nicht konsumierten) Ueberschuß über die Kosten darstellt. Aber wirtschaftlich, markttechnisch, wird diese Erzeugung zusätzlicher Produktionsmittel durch die Situation auf dem Arbeitsmarkt ermöglicht, welche die Arbeiter zwingt einen Lohn anzunehmen, der ihnen nicht gestattet, das Gesamtprodukt (abzüglich der Wiedererstattung der vernutzten Produktionsmittel, Roh- und Hilfsstoffe und der von den Unternehmern und Beamten konsumierten Einkommen) zurückzukaufen. Denn wären sie dazu imstande, so wäre Erzeugung zusätzlicher Produktionsmittel nicht möglich, sondern es müßte die Produktion immer wieder auf der gleichen Stufenleiter vor sich gehen. Dann aber würde sich die der Voraussetzung gemäß eintretende Steigerung in der Anzahl der Arbeitenden sofort in einen Druck auf den Lohn umsetzen, der einen Ueberschuß — das

1) Denn wenn in einer Volkswirtschaft mit ausschließlich unternehmungsweiser Produktion über die bestehenden Produktionsmittel hinaus zusätzliche Produktionsmittel erzeugt werden, so werden sie für den Markt erzeugt. Sie können aber als zusätzliche nur abgesetzt werden, wenn in Unternehmungen Gewinne erzielt werden. Denn nur mit einem Ueberschuß, mit einem Gewinst können ja die zusätzlichen Produktionsmittel gekauft werden. (Dabei ist der Verbrauch des Unternehmerlohnes vorausgesetzt.)

sind eben zusätzliche Produktionsmittel — entstehen läßt [1]).

Wenn man annehmen würde, daß bei wachsender Bevölkerung kein Ueberschuß, kein Gewinst, daher auch kein Reservoir geschaffen wird, aus welchem der Zins geschöpft werden kann, so würde das zur Konsequenz nötigen, daß keine zusätzlichen Produktionsmittel erzeugt werden können. Das würde also gleichbedeutend sein mit der Annahme einer ständig sinkenden Lebenshaltung. Eine solche Annahme ist, solange die Produktivität der gesellschaftlichen Arbeit noch nicht an einer absoluten Grenze angelangt ist, unhaltbar und überdies auch wirklichkeitsfremd.

Wenn sich aber die Produktion derart vollzieht, daß die Gesamtheit der Kostengüter in ihren Preisen weniger als den Preis des Endprodukts realisiert, so muß diese Differenz sich aus der Preisgestaltung der Arbeitsleistungen ergeben. Denn die Produktionsmittel sind ebenso Produkte wie die Konsumgüter. Wenn sich letztere zu einem Preise verkaufen, welcher durch ihren Grenznutzen bestimmt wird, so kann man nicht annehmen, daß sich die Produktionsmittel zu einem Preise absetzen werden, der geringer ist als ihr produktiver Beitrag. Wer wollte sie denn sonst produzieren? Die Konkurrenz sorgt dafür, daß auch die Produktionsmittel sich „zu ihrem Werte" in dem oben gebrauchten Sinne verkaufen. — Wir müssen daher annehmen, daß der Preis der Produktionsmittel bei „richtiger" optimaler Produktion ein durchgehender Posten ist, bei dessen Produktion in derselben Weise wie bei der Erzeugung des Endprodukts ein Gewinn erzielt werden kann. Die einzige Stelle, an welcher eine Differenz zwischen dem produktiven Beitrag und Preis des Produktionsmittels zugunsten des Käufers aus der Marktsituation heraus ständig erzielt werden kann, ist daher der Arbeitsmarkt [2]).

1) Dabei ist angenommen, daß von der Unternehmerklasse nur das Entgelt für ihre Arbeitsleistung, nicht aber der Ueberschuß konsumiert wird; eine Annahme, welche nicht wirklichkeitsfremd ist.

2) Der Arbeitsmarkt ist auch, wie angemerkt sei, der einzige, auf welchem Käufer und Verkäufer streng klassenmäßig geschieden sind; diese klassenmäßige Scheidung setzt sich — aus den mehrfach erwähnten Gründen — in Marktpositionen um. Eine solche klassenmäßige Scheidung der Marktparteien kennt der Produktionsmittelmarkt nicht.

Bei wachsender Bevölkerung ist die Konkurrenz der Arbeiter um die Subsistenzmittel und Arbeitsstellen immer notwendigerweise stärker, als die der Unternehmer untereinander, welche den Profit auszumerzen strebt. Denn wenn der Gewinn ganz herauskonkurriert würde (und zwar auf dem Wege der Verbilligung der Produkte), so würden die verfügbaren Subsistenzmittel zwar zuerst wachsen, aber dann unverändert bleiben, und der Reallohn müßte bei wachsender Bevölkerung sinken. Schon in dem Augenblick jedoch, in welchem der Druck auf den Lohn ausgeübt würde, würden Gewinne entstehen, den Unternehmern würde Kaufkraft zuwachsen, die Produktion von Produktionsmitteln würde einsetzen. Die Kräfte, welche auf Schaffung eines Ueberschusses an Wert in der kapitalistischen Produktion hinwirken, sind daher immer in Funktion (bei wachsender Bevölkerung). Die Gesamtsituation in einer kapitalistischen Volkswirtschaft mit wachsender Bevölkerung ist also derart, daß der Unternehmer in seiner Ueberbietung der Konkurrenten nicht bis zum Ende, d. h. bis zur Ausschaltung des Profits gehen kann, da die stärkere Konkurrenz der Arbeiter ihm immer wieder Profit zuschwemmt — abgesehen davon, daß er keinen Anlaß hat, die Konkurrenz der Arbeiter um die Arbeitsstelle abzuschwächen.

Da also die Konkurrenz um die Subsistenzmittel immer zugleich eine Konkurrenz um die Arbeitsstellen ist, so ist sie ein Druck auf die Löhne, der bei wachsender Bevölkerung immer stärker sein wird, als die Konkurrenz der Unternehmer um den Gewinn. Denn — um es noch zuzuspitzen: diese Konkurrenz der Unternehmer schwächt sich ab, je schwächer der Gewinn wird; die Konkurrenz der Arbeiter steigt, je geringer die Kopfquote des Lohnes wird.

Es liegt also in der Bevölkerungsbewegung ein Motor, welcher zu einer Gestaltung der Löhne zwingt, die einen Ueberschuß ermöglicht. Dieser wird sich — soweit nicht ein Konsum durch die Unternehmer selbst oder durch Unproduktive eintritt — in Produktionsmittel umsetzen müssen. Eine andere Form wird er nicht erhalten können [1] [2].

1) Dabei nehmen wir an, daß innerhalb der in Betracht zu ziehenden Produktionsperioden die Wertrelation zwischen den einzelnen Produktionselementen keinen wesentlichen Schwankungen unterworfen ist. Würde das der Fall sein, so kompliziert sich das Problem, ohne daß es aber grundsätzlich anders liegen würde. Darauf kann hier aber nicht eingegangen werden. Ebensowenig auf Wirkungen einer Veränderung des Geldwertes, welche für die kapitalistische Produktion von sehr erheblicher Bedeutung ist, zumal der Geldwert in historischer Zeit, von Schwankungen abgesehen, die Tendenz zur Senkung hat.

2) Diese Erörterung über den Zins geht, wie aus der ganzen Anlage des Gedankens schon zwingend folgte, von einer anderen Fragestellung aus als die meisten anderen Zinstheorien. Es wird nämlich nicht nach einer ,,Ursache" des Zinses gefragt; denn eine Ursache läßt sich auf der Basis der subjektiven Wertlehre nicht angeben. Man kann den Zins nur aus dem Gesamtzusammenhang der Volkswirtschaft als notwendiges Element des Gesamtprozesses in manchen Phasen nachweisen. Diese Darlegungen sind also eher die Antwort auf die Frage: Wie ist kapitalistische Volkswirtschaft möglich? in welchem Sinne? wann ist in ihr Zins notwendig?

2. Bei stagnierender Bevölkerung ist der Sachverhalt schwieriger zu klären:

Setzen wir den Fall, daß in einer solchen Volkswirtschaft nirgends, in keiner Unternehmung, Gewinn erzielt wird, sondern lediglich Differentialrente auf Grund und Boden, die von den Grundbesitzern verbraucht wird. Der Druck der Konkurrenz der Unternehmer untereinander ist also so stark, daß die Löhne nebst den Auslagen für die Produktionsmittel, Rohstoffe usw. den Preis der gesamten Produktmasse erschöpfen. Es würde dann die Produktion jährlich in den gleichen Bahnen verlaufen und jeweils würden in jeder Produktionsperiode neben den Konsumtionsmitteln für die Arbeiter, für die ,,Unproduktiven" und den Aequivalenten für die Grundrente lediglich die Produktionsmittel wiedererzeugt werden, welche im Lauf der Produktionsperiode vernutzt worden waren. Grundsätzlich sind dann auch Aenderungen im produktionstechnischen Aufbau der Unternehmungen nicht möglich. Treten sie aber doch ein — z. B. als bessere Anordnung der Produktionsmittel, also ohne daß zusätzliche Produktionsmittel erfordert werden, oder als Kunstgriff — so ändert sich der ganze Tatbestand. Jetzt nämlich wird die Masse Produkt bei gleichbleibenden Arbeitsleistungen in einer Produktion gesteigert. Diese Veränderung wirkt auf alle ökonomischen Größen

zurück und es sind bei dieser Umwälzung mehrere Möglichkeiten gegeben. Bevor diese erörtert werden, sei nochmals ausdrücklich auf eine Voraussetzung dieses Gedankenganges hingewiesen: in dieser hier vorgestellten entwickelten Verkehrswirtschaft kennen wir noch nicht den Kredit. Es findet also Produktion nur statt, insoweit der Produzent aus früheren Produktionen die Mittel hiezu hat. Er kann über dieselben z. B. in der Form des Schatzes verfügen. Um den Fall aber noch zu vereinfachen, nehmen wir an, daß die Produktion mit denselben Mitteln erfolgt und daß die Aenderung lediglich in einem Kunstgriff besteht. welcher gestattet, bei gleichbleibenden Kosten die Produktmasse zu steigern. Es sind auch in diesem einfachsten Falle mehrere Möglichkeiten gegeben.

a) Der Unternehmer wäre in der Lage, infolge der von ihm durchgeführten Aenderung in seiner Produktion die Masse Produkt zu steigern. Das tut er jedoch nicht, sondern erzeugt dieselbe Masse Produkt wie bisher. Die Preise für das Produkt bleiben dann dieselben und er kann infolge der geringeren Kosten einen Differentialgewinn erzielen. In diesem Fall wird er Arbeiter entlassen. Die Löhne müssen sinken, und zwar in allen Produktionen. Es würde dann ein verwickelter Prozeß einsetzen: Zunächst Entstehung von Gewinn in allen Produktionen als Folge sinkender Löhne. Was die Arbeiter jetzt nicht als Entgelt für ihre Arbeit erhalten können, wächst den Unternehmern als Gewinn zu [1]). Werden diese Gewinne völlig in Konsumtion umgesetzt, so wird ein neuer stationärer Zustand mit geringeren Löhnen geschaffen (der so lange besteht, bis sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt, aus welchen Gründen immer ändert). Wenn die Gewinne ganz oder teilweise akkumuliert werden, so bereitet sich eine neue Produktion vor, für welche aber zunächst der Absatz zu fehlen scheint. Damit mündet dann der Prozeß in eine Bewegung ein, welche weiter unten erörtert wird.

b) Der betreffende Unternehmer, der imstande ist, mit geringeren Kosten als bisher zu produzieren, arbeitet

1) Es ist zu beachten, daß hier Gewinn entstand als Fernwirkung einer Dynamik, durch Veränderung der Arbeitsmarktlage.

mindestens mit demselben Produktionsapparat wie bisher weiter, steigert also die Gesamtproduktionsmasse auf dem Markt [1]). Nehmen wir ferner an, daß früher oder später auch die anderen Produzenten das Verfahren anwenden, so wird die Gesamtmasse des Produkts auf dem Markt erheblich gesteigert. Was geschieht jetzt? Das hängt u. a. von der Struktur der subjektiven Wertschätzungen ab.

α. Nehmen wir zunächst an, die subjektiven Wertschätzungen seien derart aufgebaut, daß sie, soweit sie sich in Geldbeträge umsetzen, genau im umgekehrten Verhältnis zur Menge des verfügbaren Produkts stehen. D. h. dann: daß jeder Konsument bei Senkung des Preises um die Hälfte, die doppelte Menge des Produkts erwerben würde usw.

Wenn z. B. der Preis 10 wäre, würde der Konsument A 5 Einheiten erwerben, beim Preis von 5 : 10 Einheiten, beim Preis von 2,5: 20 Einheiten, ebenso beim Preis von 12,5:4 Einheiten usw. innerhalb der praktisch in Betracht kommenden Grenzen. D. h. umgekehrt: steigert sich die Menge der Produktion auf das Doppelte, so sinkt der Preis auf die Hälfte usw. Bei dieser Struktur der Wertungen sind nur solche Aenderungen in der Produktion möglich (sonst fehlt ja jeder Antrieb hierfür), nach denen die Kosten rascher sinken als die Gesamtmenge des angebotenen Produkts steigt. Sinken z. B. die Kosten auf 25 % der bisherigen Kosten, während sich die Produktmasse gleichzeitig verdoppelt, so wird die Preissumme dieser verdoppelten Produktmasse ebensogroß sein wie bisher, und ein Ueberschuß im Belauf von 50 % der Preissumme an die Unternehmer fließen. Z. B.

		Kostensumme	Preissumme	Ueberschuß
Bisherige Produktion	100	100	100	0
Neue Produktion	200	50	100	50
,, ,,	200	80	100	20
,, ,,	200	100	100	0

1) Streng genommen ist das in einer rein statischen Wirtschaft nicht möglich, denn in dieser wird der Unternehmer nicht über die Mittel verfügen, um die für gesteigerte Produktion notwendige größere Rohstoffmenge zu kaufen, und von Anwendung des Kredits müssen wir hier noch absehen. Auf dieses Moment (welches für eine ökonomische Theorie der Entwicklung in der Statik eine ernsthafte Schwierigkeit bietet) sei nicht näher eingegangen.

Unter diesen Voraussetzungen wird bei Einführung neuer Produktionsmethoden die Anzahl der beschäftigten Arbeiter sinken, sei es in der End- oder Vorproduktion. Es ist dann derselbe Fall wie unter a gegeben.

β. Der Markt nimmt wachsende Massen des Produkts A zu proportionell w e n i g e r a b n e h m e n d e n Preisen auf, d. h. die Struktur der Wertschätzungen ist etwa derart, daß sich der Preis bei einem Angebot von 100 auf 10 fixiert = Preissumme 1000, hingegen bei einem Angebot von 200 auf 6 = Preissumme 1200. Es sind also Produktionsfortschritte möglich, bei denen die Kostenersparnisse noch nicht die Produktionsmassesteigerung überholen. Da aber jetzt die Preissumme, welche diese verbesserte Produktion erzielt, gewachsen ist, so wird anderen Produktionen Nachfrage entzogen. Dafür wächst ihnen aber wiederum Nachfrage zu, insofern als die Produzenten von A jetzt über eine größere Menge aller übrigen Produkte verfügen können. Richtet sich die Nachfrage der Produzenten von A genau nach denselben Produkten, welche die bisherigen Konsumenten (welche jetzt mehr A konsumieren) begehrten, so wird eine Störung nicht einzutreten brauchen. Da dies aber meist nicht der Fall ist, so wird von den Produkten B C . . . M vielleicht eine kleinere Menge, von den Produkten M . . . Z eine größere Menge als bisher nachgefragt werden. Sind B C . . . M Genußgüter, N O . . . Z Produktionsmittel, so wird diese Verschiebung dann eintreten, wenn die Produzenten von A ihren Gewinn nicht zur Gänze verbrauchen, sondern wenigstens z. T. akkumulieren wollen. — Es treten dann in den Sphären B . . . M zunächst Senkung der Nachfrage, Druck auf den Preis ein, das Gegenteil in den Sphären M . . . Z. In B . . . M können Gewinne entstehen, wenn sich die Preise nicht so schnell senken, als die Produktion eingeschränkt wird; das hängt von technischen Umständen, von der Struktur der Bedürfnisse und von der Akkumulationsrate ab. Es können aber auch in diesen Sphären B . . . M sich Kosten und Preissumme wie bisher decken und es können endlich auch Verluste entstehen; das wird der Fall sein, wenn die Preissummen rascher sinken als die Kosten.

Die Produkte der Sphären M . . . Z werden hingegen sofort steigender Nachfrage begegnen. Daher werden Gewinne entstehen müssen. So zeigt sich, daß Produktionsfortschritte als Fernwirkung normalerweise einerseits weitere Gewinne, Ueberschüsse, andrerseits Verluste auslösen — selbst in einer Volkswirtschaft statischer Natur.

Sind diese Veränderungen ins Gleichgewicht gebracht, so wird — von der Konkurrenz des Kapitals um die Anlagesphären ganz abgesehen — die Akkumulation zu vermehrter Produktion, also auch vermehrter Nachfrage um Arbeitskräfte drängen, so daß der Anteil der Arbeit am Sozialprodukt insgesamt wieder steigen und den Gewinn herabmindern, ja grundsätzlich sogar aufheben kann. Und es muß dann wieder eine Störung in der Produktion, ein Produktionsfortschritt eintreten, um bei vorübergehendem Druck auf die Löhne die Produktion in ihrer proportionellen Verteilung zu verändern, Gewinne zu schaffen — aber nicht bloß in einer, sondern in mehreren Sphären! — und bei Steigerung der Produktionskräfte auch den Verbrauch der Gesamtbevölkerung zu heben. (Hier liegt der Fall vor, welcher oben unter a zu analysieren begonnen wurde.)

In einer geschlossenen kapitalistischen Volkswirtschaft, deren Bevölkerung nicht wächst, ist daher das Erwerbsstreben, der vorübergehende Gewinn bei Verbesserung der Produktionsmethoden, der einzige Hebel einer Entfaltung der Produktivkräfte. Aber auch in dieser sorgt der allseitige Zusammenhang aller ökonomischen Daten dafür, daß ein jeder „Fortschritt" eine ganze Periode dynamischer Wirtschaft auslöst. Doch fehlt hier die Bevölkerungsvermehrung, welche in einer entwickelten Verkehrswirtschaft einen Gewinn, wie oben gezeigt, automatisch immer entstehen läßt [1]).

Eine kapitalistische Produktion mit stagnierender Bevölkerung [2]) zeigt also ein widerspruchsvolles Bild. Sie

1) Inwieweit Vermehrung der Zahlungsmittel (also in historischer Zeit z. B. Steigerung der Edelmetallmengen) gleich wirkt wie eine Vermehrung der Bevölkerung, kann im Rahmen dieser Darstellung nicht mehr erörtert werden. Es führt die Analyse dieses Phänomens aber zu einer Bekräftigung der hier vorgetragenen Rolle des Unternehmers einerseits, der Ursache und Natur des Zinses andrerseits.

2) Hierbei sei betont, daß in der geschichtlichen Entwicklung in einer „kapitalistischen", d. h. von homines oeconomici in unserem Sinne getragenen, entwickelten Verkehrswirtschaft mit

muß sich fortgesetzt ausdehnen, um Ueberschüsse realisieren zu können, und jede Ausdehnung steigert wiederum durch wachsende Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt den Lohn, so daß der Ueberschuß wieder weggeschwemmt wird. Darin liegt ein Widerspruch, den wir schon oben als logischen Widerspruch feststellten, und der sich in einer kapitalistischen, d. h. dynamischen Produktion ohne Bevölkerungszuwachs als Schwanken zwischen Gewinn und Gewinnlosigkeit realisieren würde. Wenn die Unternehmer die Produktion rasch ausdehnen, so steigt der Reallohn des Arbeiters rasch. Aber die Ausdehnung der Produktion selbst stößt bei gleichbleibender Bevölkerung auf die eben skizzierten Schwierigkeiten. Der Lohn bleibt gleich, wenn die Unternehmungen auf demselben Zustande verharren. Jedenfalls ist hier nicht aus der Bevölkerungsbewegung heraus ein z w i n g e n d e r Grund zur Akkumulation des Kapitals und auch nicht eine Marktlage ständig reproduziert, welche zur Entstehung eines kontinuierlichen Gewinnstroms führt. Dieses sehr einfache Bild wird naturgemäß durch internationale Verbindungen, Einwanderung und Auswanderung, Export und Import von Waren und Kapital immer wieder gestört [3]).

den oben S. 40 und 47 festgestellten Merkmalen die Bevölkerung nie stagnierte; selbst wenn im Lande die Bevölkerung gleichbleiben sollte, so wirkt die wirtschaftliche Verknüpfung mit andern Ländern steigender Bevölkerung genau so, als ob das eigne Land an Bevölkerung wachsen würde.

3) Unter den Umständen, welche eine dynamische Wirtschaft und damit Entstehung des Zinses als Differenz möglich machen, könnte auch die dynamische Natur der Bedürfnisse aufgeführt werden. Hier sei nur kurz begründet, warum diesem Umstand keine besondere Bedeutung beigelegt wird. Nehmen wir eine gleichbleibende Bevölkerung, hingegen dynamische Bedürfnisgestaltung an, so bedeutet das a) bei den A r b e i t e r n lediglich den Wunsch nach stärkerer Bedürfnisbefriedigung, der solange wirkungslos bleibt, als sich in den Daten und insbesondere der Menge der angebotenen Arbeit nichts ändert; b) die Einkommen der G r u n d b e s i t z e r und der U n p r o d u k t i v e n sind abhängige Einkommen, und wenngleich ihre Bedürfnisse subjektiv intensiver würden, so könnte das doch keine Veränderung des Marktbildes hervorrufen. Eine Aenderung in der Richtung der Bedürfnisse wäre nicht bedeutungslos, würde aber nur die Daten ändern und einen a n d e r n (bei der Substitutionsfähigkeit der elementaren Produktionsfaktoren) leicht herstellbaren Gleichgewichtszustand begründen. c) bei den U n t e r n e h m e r n würde sich eine Steigerung der Bedürfnisse in Streben nach steigendem Ueberschuß umsetzen, welcher lediglich durch Einführung neuer Kombinationen erzielt werden könnte. Dieses Moment der steigenden Bedürfnisse bringt daher keine Veränderung des objektiven Tatbestandes mit sich, welche nicht schon im vorhergehenden berücksichtigt wäre.

So verschiedenartig also das Bild der kapitalistischen Wirtschaft sein mag, in der Wirtschaft mit wachsender, aber heute und seit Bestand einer kapitalistischen Volkswirtschaft wegen der internationalen Wechselwirkung auch bei stagnierender Bevölkerung wird immer eine Marktsituation geschaffen, in welcher ein Ueberschuß für den Unternehmer erzielt wird. Dabei wird das Wertgesetz und seine Auswirkung im Preisgesetz nicht verletzt. Bei wachsender Bevölkerung ist es die zeitweise immer wieder eklatante, aber nie ganz fehlende Ueberfüllung des Arbeitsmarktes, welche eine Spannung zwischen Kosten und Erlös herbeiführt — bald eine größere, bald eine geringere Spannung, die aber in den Hauptmassen der Unternehmungen nie ganz eliminiert werden kann. Dabei ist die Tendenz zur Eliminierung des Profits immer gegeben, aber sie kann sich aus den erwähnten Gründen bei wachsender Bevölkerung nie, bei stagnierender höchstens vorübergehend durchsetzen. In der Praxis werden freilich die aus den Preisbewegungen hervorgehenden Verschiebungen in der Verteilung des Sozialprodukts nie so greifbar deutlich. Denn alle Veränderungen von Einkommen lösen Gegenbewegungen aus. Es dauert einige Zeit, bis sich ein Gleichgewichtszustand herstellt, der doch nie ein wirklicher Gleichgewichtszustand ist, weil sich inzwischen wieder alle Daten geändert haben. — Noch wichtiger als die Ueberwälzungsvorgänge aber, welche wieder Gegenbewegungen hervorrufen, ist eine der kapitalistischen Verkehrswirtschaft eigentümliche Linie von Preisbewegungen, die sich auch der oberflächlichen Betrachtung als Wechsel von Hochkonjunktur und Depression darstellt. Diese „Wellenbewegung des Wirtschaftslebens", wie der Vorgang von SCHUMPETER treffend genannt wurde, zu erklären, ist Gegenstand der Konjunkturtheorie. Hier sei auf diesen Prozeß innerhalb der kapitalistischen Verkehrswirtschaft nur deshalb hin-

gewiesen, weil er zeitweise die hier erörterten allgemeinsten Zusammenhänge des Preisbildungsprozesses in der Wirkung abschwächt, sie zeitweise wieder in ganz besonderem Maße steigert. Auch für die Konjunkturtheorie ergeben sich aber aus unserer Annahme, der Zins entstamme den in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft immer notwendig wiederkehrenden Marktsituationen, wichtige Konsequenzen.

Der Profit ist nach dieser Anschauung aus dem Markt, vornehmlich dem Arbeitsmarkt und seiner Mechanik zu erklären. Aber er ist nicht ein Abzug vom Arbeitslohn — denn als Arbeitslohn ist dasjenige anzusehen, was w i r k l i c h bezahlt wird. Einen davon abweichenden Wert oder Preis der Arbeit gibt es nicht. Es gibt nur Umstände, welche den Wert der Arbeit so bestimmen, daß der Gewinn entsteht und andere, welche ihn so bestimmen, daß er eliminiert wird.

Der Ueberschuß selbst wird nun in der Praxis des täglichen Lebens aufs angewendete Kapital, nicht aber auf die Höhe der Lohnzahlungen oder den Umsatz gerechnet. Der Unternehmer, welcher eine Produktion einleitet oder fortsetzt, bemißt seinen Vorteil an dem Verhältnis zwischen dem Wert des Ueberschusses und dem Wert des Kapitals. Infolgedessen werden Produktionen mit (nach diesem Gesichtspunkt) hohen Ueberschüssen besonders aufgesucht werden, andere mit (nach diesem Gesichtspunkt) niedrigen Ueberschüssen, fallen gelassen oder eingeschränkt werden. Derart wirkt das Gesetz der Konkurrenz im Sinne einer Ausgleichung der Profitraten, welche aber ebensowenig je erreicht wird, als eine Nivellierung des Profits innerhalb derselben Industrie. Dieser Ausgleichsprozeß macht theoretisch keine Schwierigkeiten, viel geringere jedenfalls, als in der Arbeitswertlehre, denn nach der Grenznutzenlehre gibt es ja keinen Wert, der dem Produkt (als einzelnem oder Gesamtprodukt) gleichsam als valeur intrinsèque anhaften würde. Es gibt nur die Austauschverhältnisse der Produkte untereinander, welche sich letzten Endes nach ihrer Menge und den Wertschätzungsskalen der nachfragenden Personen (ausgedrückt in Tauschmittelbeträgen, die sie zu geben gewillt sind) bestimmen. Es ist klar zu sehen, wie hier der Gedankengang analog demjenigen der Arbeitswertlehre verläuft, ohne mit ihm ganz identisch zu sein.

Insbesondere fehlt hier der Begriff der Mehrwertmasse [1]) und infolgedessen auch der Gedanke, daß „Wert“ aus einer Produktion in die andere übertragen wird, und daß die Konkurrenz nie die Summe der Gewinnste verringern, sondern nur anders verteilen kann. Das ist offenbar nach der Grenznutzenlehre nicht richtig, und auch darin steht sie der Wirklichkeit näher als die Arbeitswertlehre.

Damit ist der Kreis der Erklärung nach den Grundgedanken der Grenznutzenlehre geschlossen. Die Preise erklären sich nach dem Prinzip des Grenznutzens und auch die Aufteilung der Preise auf die „Produktionsfaktoren“ erfolgt nach demselben Prinzip. Damit sind dann aber auch die Einkommen und ebenso das ständige Ineinandergehen von Produktion und Konsum auf denselben Grundgedanken zurückgeführt.

9. PRODUKTION UND VERTEILUNG NACH DER GRENZNUTZENLEHRE.

Auch nach der Grenznutzenlehre schließt also die Produktion das Gesetz der Verteilung in sich. Auch sie zeigt in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft einen Automatismus auf, dessen Mechanik erklärt, wieso diese kapitalistische Verkehrswirtschaft als ständig wiederkehrende möglich ist. Allerdings ist der Blickpunkt, aus welchem die Totalität des Wirtschaftslebens überschaut wird, hier ein etwas anderer: die Arbeitswertlehre geht vom Produzenten aus. Der Produzent der arbeitsteiligen Verkehrswirtschaft ist grundsätzlich Verkäufer einer Ware, sei er nun Unternehmer oder Arbeiter; alle verkaufen (soweit sie nicht abgeleitetes Einkommen beziehen, wie die Beamten) eine Ware. Sobald sie aber verkauft haben, kaufen sie auch wieder, sei es Konsumartikel, sei es Produktionsmittel. Da Geld nicht um seiner selbst willen erworben und aufgespei-

1) Es kann auch hier zeitweise der Ueberschuß — als Regel ist das unmöglich — einer Spannung zwischen dem Tauschwert der Produktionsmittel und dem Tauschwert ihres „produktiven Beitrags“ entstammen. Das ist insbesondere bei denjenigen Teilen des Gewinnes der Fall, welche neuen Kombinationen zu danken sind.

chert wird, sondern lediglich Stellenwechsel von Waren vermittelt, da Produktion nur Bereitstellung von Waren zum Verkauf, d. h. also zum Austausch ist, da Verkauf nur möglich ist, wenn andere Wirtschaftssubjekte produziert haben und gleichfalls Verkäufer waren, so deckt sich die gesamte Produktsumme, die Gesamtsumme der Preise aller Produkte mit den Geldsummen, welche zum Ankauf zur Verfügung stehen. Alles was in der Volkswirtschaft über das bisherige Produkt hinaus erzeugt wird, muß und kann daher einen Käufer finden, und die Konsumtion ist daher in gleichem Umfang wie die Produktion gegeben. Nicht nur d a ß konsumiert wird, sondern auch w e r konsumiert, geht aus der Anlage der Produktion hervor; denn der Gelderlös, welchen die Produzenten für ihre Waren erzielen, wird über ihre Fähigkeit, wieder Produkte zu kaufen, entscheiden. Insoweit sie Produkte kaufen, ermöglichen sie also Wiederholung der bisherigen Produktion. Produktion und Konsum sind zwei Fronten desselben Gebäudes: die Produktion ermöglicht den Konsum, weil sie das Einkommen schafft. Das Einkommen ermöglicht wieder die Produktion weil es dem Produzenten die Kaufkraft zur neuerlichen Einleitung des Produktionsprozesses (Bezahlung von Rohstoff, Arbeitern usw.) zuführt. Desgleichen entscheidet schon die Preisbildung der einzelnen Produktionsfaktoren über die Akkumulation, d. h. das Tempo, in welchem die Produktion späterhin ausgeweitet werden kann.

Der Zusammenhang einer warenproduzierenden Volkswirtschaft erweist sich von derselben Art, wenn wir ihn vom Blickpunkt der Grenznutzenlehre aus betrachten. Der Ausgangspunkt ist da allerdings ein anderer. Der Grenznutzentheoretiker fragt: welche Tauschakte sind möglich in Anbetracht des Umstandes, daß sich an die Teileinheiten der in ihrer Menge begrenzten Güter verschiedene Wertungen anschließen? Welches Gesetz wird den Austausch der Güter in Anbetracht dieses Umstandes untereinander regeln? Von dem Grundgesetz des Wertes und der vom Wert bestimmten Preisbildung aus ergibt sich die Einfügung der einzelnen Elemente: Produktionsmittel und Arbeitsleistungen in die Produktionen. Produktion, als dauernde Erzeugung von Brauchbarkeiten wird von diesem Ausgangspunkt nur möglich sein, wenn alle an der Produktion mitwirkenden Faktoren für ihren Teil ein Maximum von Bedürfnisbefriedigungsmitteln realisieren, deren Höhe durch anderweitige Verwendung nicht mehr gesteigert werden kann und wenn der Austausch die Produzenten mindestens wieder in den Besitz der für die Erneuerung der Produktion notwendigen Produktionsmittel setzt. Aber in dieser Betrachtungsweise ist nicht die Tatsache der Aufwendung von Kosten die Ursache für das Austauschverhältnis, wie bei der Arbeitswertlehre angenommen ist, sondern umgekehrt der Umstand, daß in einer Produktion die Kosten wieder in die Hände des Produzenten zurückgeführt werden können, macht diese Produktion erst möglich. Ob und wann dies aber der Fall ist, ergibt sich aus dem Preisgesetz. Da unter allen t e c h n i s c h möglichen Produktionen w i r t s c h a f t l i c h nur diejenigen bestehen können, in welchen der Preis mindestens die Kosten ersetzt, so werden durch den Preisbildungsprozeß immer wieder die nicht existenzfähigen Produktionen ausgeschieden. Der K o n s u m der Produkte entscheidet daher über die Produktion; nicht jede Produktion ist möglich, weil mit der Produktion noch nicht die Gewähr dafür gegeben ist, daß ihre Resultate auf entsprechende Wertschätzungen auftreffen. Auch genügt es nicht, daß sich das Begehren irgendwelcher Menschen mit unbefriedigten Bedürfnisregungen auf die erzeugten Waren richtet, sondern diese Menschen müssen im Besitz von genügend viel Tauschmitteln und überdies gewillt sein, diese im Austausch gegen das Produkt wegzugeben. Das wird nur der Fall sein, wenn diese Menschen selbst produziert haben und verkaufen können. Der ganze Produktionsprozeß ist daher nur möglich, wenn er ein Austauschprozeß ist, der wieder ein System von interdependenten (voneinander abhängigen) Einkommensströmen und Wertschätzungen involviert.

In einer entwickelten Verkehrswirtschaft kommen für unsere Betrachtung also nur solche Menschen und daher auch nur die Wertschätzungen s o l c h e r Menschen in Betracht, welche über Kaufkraft verfügen. Die Bedürfnisse anderer Menschen existieren nicht. Kaufkraft hat nach dem Ausgeführten nur zur Verfügung, wer sie aus dem Verkauf von Produkten (Waren) erhält. Die entwickelte Ver-

kehrswirtschaft ist ein Tauschkosmos von Waren. Allenfalls kommen höchstens noch Käufer in Frage, welche ihre Kaufkraft aus der Hand der Produzenten erlangt haben (z. B. Beamte). Auch die Wertschätzungen der kaufkräftigen Nachfrage spielen nur insoweit eine Rolle, als sie sich in der Bereitwilligkeit ausdrücken, konkrete Mengen des Tauschgutes aufzuwenden. Sie entscheiden damit über das Austauschverhältnis der Produkte bei der gegenwärtigen Marktsituation und die Frage, ob die Produktion weitergeführt wird oder nicht. Als Käufer, auch im Sinne der Grenznutzentheorie, erscheinen also auch jetzt nur Produzenten (und Bezieher „abgeleiteten Einkommens", das aus der Produktion fließt), und die Produzenten sind Träger von Kaufkraft, insoweit sie ihrerseits Produkte abzusetzen vermögen, also kaufkräftiger Nachfrage begegnen. Wie in der objektiven Wertlehre, in der Arbeitswertlehre, alle Produzenten als „Kostenaufwendende" und deshalb als Nachfragende und Konsumierende, so sind in der Grenznutzenlehre alle Konsumenten, alle Nachfragenden notwendigerweise Produzenten, durch die Produktion und in ihr zu einem gesellschaftlichen Zusammenhang verknüpft. Denn nur soweit sie in diesen Zusammenhang eingefügt sind, kommen sie als Nachfragende in Betracht. Jeder Nachfrage korrespondiert daher eine Produktion und jede Nachfrage kann nur entfaltet werden, wo ihr eine Produktion voranging. Nachfrage ist überhaupt nur möglich auf Grund von Produktion, wie sie diese wieder ermöglicht.

Der damit angedeutete Zusammenhang der Verkehrswirtschaft ist dieser allein eigentümlich. Darüber hinaus zeigt aber die entwickelte, kapitalistische Verkehrswirtschaft noch einige weitere, bloß in ihr vorkommende Besonderheiten: nur in ihr haben wir die Trennung des „Unternehmers" von den „Arbeitern", nur in ihr ist die Arbeitsleistung und Arbeitskraft eine Ware. Diese Besonderheiten wirken sich in der Preisbildung, in der Verdichtung der Preise zu Einkommensströmen aus. Nur in der entwickelten kapitalistischen Verkehrswirtschaft finden wir den Einkommensstrom des Zinses in den oben erörterten Fällen, zugleich als einen Regulator für die Ausdehnung der Produktion. Hingegen würde die Ausweitung der Produktion in einer Bedarfs-

deckungswirtschaft auf andere Weise, jedenfalls nicht automatisch geregelt werden. Die sozialen Züge in dem Bild der entwickelten Verkehrswirtschaft fehlen also auch dann nicht, wenn man es vom Gesichtspunkt der Grenznutzenlehre her zeichnet, allerdings treten sie nicht so markant hervor, und manche Grenznutzentheoretiker glaubten, sie ganz entbehren zu können. Das ist nach dem hier Ausgeführten nicht der Fall, und die ganze neuere Theorie wies schon in diese Richtung. Die Verteilungsvorgänge in der Volkswirtschaft sind auch nach der subjektiven Wertlehre nur im Bewegungsprozeß der Warenproduktion zu erfassen, als die Bedingungen seiner Möglichkeit. Auch in der Betrachtung vom Boden der Grenznutzenlehre aus geht daher Produktion und Konsum ineinander über, wenngleich letzten Endes die Totalität der Warenproduktion und des Konsums und ihre gegenseitige Verflechtung aus dem Aufbau subjektiver Wertschätzungen, nicht aus der Tatsache von Kostenaufwendungen verständlich gemacht wird.

9. GRENZNUTZENLEHRE UND MONOPOLPREIS.

Wir haben oben bei der Darlegung der Arbeitswertlehre und ihrer Resultate gesehen, daß der Arbeitswerttheoretiker die Höhe der Monopolpreise nicht zu bestimmen vermag. Er kann nur sagen, daß der Monopolpreis höher ist als der Preis bei freier Konkurrenz aber nicht um wieviel höher. Diese Schwierigkeit besteht für den Grenznutzentheoretiker überhaupt nicht. Wenn in einer Produktion die Herstellung des Produktes monopolisiert ist[1]), so wird offenbar vom Monopolisten derjenige Preis angestrebt werden, bei welchem sein Ueberschuß am größten ist. Diesen Preis wird er auf Grund der ihm bekannten Wertschätzungen der Marktparteien, kombiniert mit den Kostensätzen, sehr leicht ermitteln können. Der Wert der Kostengüter ist für den Monopolisten stets

1) Wir verstehen unter Monopol die Konzentration einer Produktion in einer Hand oder — was wirtschaftlich gleichbedeutend — die Konzentration des Angebots aller Produzenten einer Ware in einer Hand oder die wirksame Verabredung aller Produzenten zur Erzwingung höherer Preise als der Konkurrenzpreise.

der Wert der „anderweitigen Verwendung" (S. 139 f.). Er braucht bloß die Marktpreise der Kostengüter in die Rechnung einzustellen. Zwischen diesen und dem Verkaufspreis des Produktes wird sich ein Betrag ergeben, der den Ueberschuß darstellt. Dieser Ueberschuß wird pro Produkteinheit gerechnet, um so kleiner sein, je größer die Menge des erzeugten Produkts ist, und um so größer, je kleiner diese Menge ist. Nehmen wir an, daß bisher freie Konkurrenz herrschte, und dann ein Monopol gebildet wurde, so wird zunächst mit Ansteigen des Preises nicht nur der Ueberschuß auf die Produkteinheit, sondern insgesamt höchstwahrscheinlich der Gesamtüberschuß steigen. Je weiter die Einschränkung der Produktion fortschreitet, um so größer wird der Ueberschuß pro Einheit und auch auf die ganze Produktion betrachtet, doch wird das Wachstum dieses Ueberschusses in den meisten Fällen degressiv sein, d. h. sich verlangsamen, bis ein Maximum des Ueberschusses erreicht ist, und von da aus wieder eine Senkung des Gesamtüberschusses eintritt, trotzdem der Ueberschuß auf die Produkteinheit gerechnet, noch steigen muß. Der Monopolpreis wird dort bestimmt werden, wo der Gesamtüberschuß ein Maximum erreicht. Wo dieses in Concreto liegt, hängt von den Wertschätzungen der Konsumenten und den Veränderungen der Kosten ab, die bei der Steigerung oder Verringerung der Produktion eintreten. Aber j e d e r dieser Preise ist aus der Grenznutzenlehre mit Leichtigkeit verständlich und ebenso auch die Stelle, an welcher sich der Monopolpreis fixieren wird, als „Maximumaufgabe" bei Kenntnis aller Daten, insbesondere aller Wertschätzungen bestimmbar. Während die Arbeitswertlehre hier einem unlösbaren Problem gegenübersteht, ist also für die Grenznutzenlehre eine Aufgabe im Monopolpreis überhaupt nicht gegeben. Es ist dieselbe Aufgabe, welche der Preis überhaupt bietet.

Damit ist allerdings die ökonomische Theorie der Monopole noch nicht erschöpft. Vor allem wären die Rückwirkungen von Monopolen auf die übrigen Gebiete mit freier Konkurrenz zu erörtern. Das kann aber hier nicht geschehen, wo nur die Grundlinien einer Volkswirtschaft freier Konkurrenz gezogen werden sollten.



